BOOK HOME

ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

محمد اسلم صابر



BOOK HOME
Self Help
Classics

ستاروں سے آگے
جہاں اور بھی ہیں

محمد اسلم صابر

BOOK HOME

ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

محمد اسلم صابر

اہتمام رانا عبدالرحمٰن
پروڈکشن ایم سرور
سرورق ریاظ
کمپوزنگ محمد انور
پرنٹرز نوید حفیظ پرنٹرز، لاہور
اشاعت اول جنوری 2008ء
تعداد 1000
اشاعت دوم فروری 2008ء
تعداد 2000
ناشر بک ہوم لاہور



بک سٹریٹ 46- مزنگ روڈ لاہور۔ فون: 042-7231518-7245072
E-mail:bookhome1@hotmail.com - bookhome_1@yahoo.com

تجھے ان دیکھی بلندی پر سفر کرنا ہے
میری ہمت، میرے بازو ساتھ لے لے

فہرست

Knows Not

He who knows, and knows he knows
He is a Teacher, learn from him.

He who knows not, but knows he knows not
He is a Student, teach him.

He who knows, but knows not he knows not
He is an Ignorant, tell him.

He who knows not, and knows not he knows not
He is a Fool, avoid him.

Longfellow

پیش لفظ

ہر انسان کی طرح مجھے بھی اپنی عملی زندگی کے ۴۴ سالوں میں بے شمار تجربات و مشاہدات سے گزرنا پڑا۔ اپنی بساط کے مطابق مختلف کتابوں، جریدوں اور مضامین کا مطالعہ کیا۔ بہت سے کامیاب لوگوں سے ملاقات اور اُن کے افکار و خیالات سے مستفید ہونے کا بھی موقع ملا۔ کچھ جریدوں میں میرے مضامین بھی چھپے۔ مگر ہر موڑ پر دل میں ایک کسک سی اُٹھتی رہی کہ اپنے تجربات، مشاہدات اور مطالعہ کا نچوڑ ایک ایسی کتابی شکل میں ترتیب دیا جائے جس سے کامیابی کے خواہش مند خواتین و حضرات اپنی پیشہ وارانہ اہلیتوں کو اُجاگر کرنے کے لئے کم سے کم وقت میں زیادہ سے زیادہ استفادہ حاصل کر سکیں۔ اس زمرے میں پہلے سے ہزاروں کی تعداد میں کتابیں موجود ہیں مگر اپنی طوالت اور باتوں کی لمبی تکرار کی وجہ سے قاری کو ان پر بہت سارا وقت خرچ کرنا پڑتا ہے۔ لمبی لمبی کہانیوں سے مرتب یہ کتابیں آج کے تیز رفتار زمانے میں پڑھنے والوں کی راہنمائی کے ساتھ ساتھ اُنہیں اکتاہٹ کا شکار بھی کر دیتی ہیں۔ زیرِ نظر کتاب اس نقطۂ نظر سے پیش کی جا رہی ہے کہ پڑھنے والے طوالت کی اکتاہٹ اور وقت کی کمی کا شکار ہوئے بغیر وہ سب کچھ جان سکیں جو اُن کی عملی زندگی میں اُنہیں کامیابیوں اور کامرانیوں کی رفعتوں تک پہنچنے میں مدد و معاون ثابت ہو۔ اس کتاب کے کئی ایک مضامین پر انشورنس کے حوالے سے بات کی گئی ہے۔ چونکہ میرا زیادہ تر تعلق اسی شعبے سے رہا ہے۔ اس لئے ایسا ہونا ایک قدرتی سی بات ہے۔ مگر وہ تمام افراد جو ہر شعبۂ زندگی میں کامیابیوں اور کامرانیوں کے

متلاشی ہیں اس سے یکساں طور پر مستفید ہو سکتے ہیں۔

میں نے اس میں بہت سے راہنما اصولوں کو نہایت سادہ زبان میں مختصراً مگر جامع انداز میں پیش کرنے کی کوشش کی ہے تاکہ قاری تھوڑے وقت میں زیادہ علمی و عملی فائدہ حاصل کر سکے۔ کوشش کہاں تک کامیاب ہے۔ کتاب اور فیصلہ دونوں آپ کے ہاتھ میں ہیں۔

محمد اسلم صابر
عرفان ہاؤس نمبر ۲۰۔ گلشن ویو
نیو اقبال پارک۔ لاہور کینٹ

دیباچہ

عصر حاضر میں لاتعداد مصنفین اور دانشوروں نے ''کامیابی'' کی تشریح مختلف انداز میں کی ہے۔ ان مفکرین کے خیالات و الفاظ تو مختلف ہو سکتے ہیں لیکن اس نقطے پر وہ سب غیر مشروط طور پر متفق ہیں کہ حقیقی و مستقل کامیابی کا ایک اور صرف ایک ہی مستند کلیہ ہے اور وہ یہ کہ رویہ جمع اہلیت جمع کوشش اور بس۔

رویے سے مراد ہمارا زاویہ نگاہ اور انداز فکر ہے۔ اہلیت کا مطلب ہے کسی کام کو مہارت سے سرانجام دینے کی صلاحیت اور کوشش سے مراد وہ عمل ہے جس میں کوئی فرد اپنی تعلیم، ہنر اور مہارت استعمال کرتا ہے۔

اسلم صابر صاحب کی تحریر کردہ یہ نتیجہ خیز کتاب کامیابی کے ان تینوں اجزا کی مختصراً لیکن جامع انداز میں تشریح کرتی ہے۔ انہوں نے قارئین کو ایسے زندگی ساز منصوبے سے متعارف کروانے کی سعی کی ہے جس پر عمل پیرائی سے ہر فرد ان تمام خوابوں کو حقیقت میں بدل سکتا ہے جو وہ کھلی آنکھ سے دن کی روشنی میں دیکھتا ہے۔

کامیابی کا منبع ہمارے اپنے اندر ہی موجود ہوتا ہے اور اسے اپنے اندر ہی تلاش کیا جاتا ہے لیکن انسانوں کی ایک عظیم اکثریت اپنی لاعلمی، لاحاصل کوششوں اور منفی رویوں کی وجہ سے اہلیت و صلاحیت رکھنے کے باوجود بھی ناکام و نامراد رہتی ہے۔ ''ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں'' اسی ناکامی کو ختم کرنے اور کامیابی حاصل کرنے میں ہماری مدد اور راہنمائی کرتی

ہے۔ بالخصوص آخری باب بعنوان ''دس م۔ کامیابی کے مینار'' ایسے دس ٹھوس اصول ہیں جن پر عملی پیروی سے ہر شخص اپنی ذات کے رخ کا صحیح تعین کر کے اپنے لیے لامحدود ممکنات کے دروازے کھول سکتا ہے۔ ہر باب میں درج سبق آموز کہانیاں اور برمحل اشعار موضوع کو اور بھی زیادہ موثر اور دلچسپ بناتے ہیں۔

امید قوی ہے کہ یہ کتاب پڑھنے کے بعد آپ اپنے ادھورے خوابوں کی تکمیل کرنے کے لیے ضرور متحرک ہوں گے اور آپ محسوس کریں گے کہ آپ میں بے پایاں صلاحیتیں اور خصوصیات پنہاں ہیں لیکن اُن کا آپ کو ادراک نہیں ہے۔ یہ کتاب آپ کو یہی فہم و شعور دے گی اور انشاءاللہ آپ ستاروں سے آگے موجود ان جہانوں کی اور اُن کامیابیوں کی جانب گامزن ہو جائیں گے جنہیں حاصل کرنا آپ کا حق بھی ہے، طلب بھی اور مقصود بھی!

صغیر احمد

ٹریننگ کنسلٹنٹ

LITE

لرننگ انسٹی ٹیوٹ آف ٹریننگ اینڈ اینلائٹمنٹ

لاہور

اپنی شخصیت کی مسلسل تعمیر کیجئے

یہ ضروری نہیں کہ جس کردار، شخصیت اور وضع قطع کے ساتھ آپ پیدا ہوئے ہیں وہی خوبیاں یا خامیاں آپ کی شخصیت کا تعین کریں۔ موروثی خصوصیات کے بعد آپ کی شخصیت کو بنانے میں آپ کے والدین، دوستوں، ہمعصروں کا بہت عمل دخل ہے۔ مضبوط لوگوں کا سب سے بڑا کام یہ ہے کہ وہ اپنی ذات پر اثر انداز ہونے والے عوامل اور اس عمل کا کنٹرول خود سنبھالیں اور دوسروں کو اپنی اس اہلیت کو کم کرنے یا اسے تبدیل کرنے سے روکیں۔ اپنے آپ کو ایسے کردار میں ڈھالنے کے لئے جو طاقت کا منبع ہو اپنی شخصیت کی دوبارہ تعمیر کریں۔ آپ کی زندگی کا سب سے بڑا اور خوشگوار کام یہ ہے کہ اپنی شخصیت پر ایسے کام کریں جیسے ایک فنکار گیلی اور گوندی ہوئی مٹی کو مختلف اشکال میں ڈھالتا ہے۔ اس طرح آپ اپنی دوبارہ تعمیر کے لئے ایک فنکار بنیں۔ وہ کردار مت قبول کریں جو سوسائٹی آپ پر ناجائز طور پر مسلط کرتی ہے۔ اپنی نئی شناخت کے ساتھ اپنی شخصیت کی دوبارہ تعمیر کریں جو دیکھنے، سننے والوں کو بور کرنے کی بجائے اُن کی توجہ کا مرکز بنے۔ یہی ایک کامیاب لیڈر کی سب سے بڑی خوبی ہے۔ آپ اپنی پہچان خود بنیں نہ کہ دوسرے اس کی تشریح کریں۔

عطر آن است کہ خود ببوئید
ناں آنکہ عطار بگوئید

یعنی عطر وہ چیز ہے کہ جس سے خود بخود خوشبو آئے نہ کہ وہ جسے عطار کہے کہ یہ عطر ہے۔

لوگوں سے معاملہ کرنے میں مثبت ہنر مندی سے کام لیں۔ اس طرح آپ کے وقار میں اضافہ ہوگا اور آپ کا کردار زندگی سے بڑا دکھائی دے گا۔

اپنی شخصیت کی تعمیر میں پہلا قدم خود آگاہی ہے۔ یعنی اپنی اہلیتوں اور صلاحیتوں کا پورا پورا ادراک کریں اور اپنی ظاہری وضع قطع اپنی باطنی وضع قطع کے مطابق بنائیں اور جذبات کو کنٹرول کرنا سیکھیں۔ حالات و واقعات کے منافی کوئی بات نہ کریں۔

دوسرے قدم میں آپ کو اپنے اندر کی صلاحیتوں کو اجاگر کرنا ہے۔ آپ ایک منفرد شخصیت کے مالک ہیں۔ آپ جیسا کوئی دوسرا نہیں ہے۔ ہر بچہ ۲۳ کروموسوم اپنے والد اور ۲۳ کروموسوم اپنی والدہ سے لے کر پیدا ہوتا ہے۔ جو اُس کی شخصیت میں موروثی خصوصیات کا باعث ہوتے ہیں۔ کیا ان خصوصیات کو تبدیل کیا جا سکتا ہے یا نہیں؟۔ اس سلسلے میں ابھی تحقیق ہو رہی ہے۔ مگر ایک بات طے ہے کہ قدرت نے ہر شخص کے اندر بے پناہ صلاحیتیں چھپا رکھی ہیں۔ ان اندرونی صلاحیتوں کو بروئے کار لانے والے اشخاص ہمیشہ کامیاب ہوئے۔ یہ صلاحیتیں کیا ہے۔ آیئے ایک مختصر سا جائزہ لیں۔

- اچھی اور معیاری سوچ کی صلاحیت
- منفی سوچ سے گریز کی صلاحیت
- اپنے کیریئر کے متعلق تعلیم و تربیت حاصل کرنے کی صلاحیت
- وقت کی مناسب بانٹ اور اس سے کما حقہ فائدہ اُٹھانے کی صلاحیت
- جامع منصوبہ بندی کے تحت کام کرنے کی صلاحیت
- محنت کرنے کی صلاحیت
- کام میں تسلسل رکھنے کی صلاحیت
- ہر مثبت کام کو پختہ یقین کے ساتھ کرنے کی صلاحیت

کسی میلے میں ایک شخص اپنے ٹھیلے پر گیس سے بھرے غبارے بیچ رہا تھا۔ وہ گاہے

بکتا ہے لوگوں خصوصاً بچوں کی توجہ حاصل کرنے کے لئے ایک دو غبارے فضا میں چھوڑ دیتا۔ غبارے رنگ برنگے تھے۔ کبھی پیلا، کبھی نیلا، کبھی سفید اور کبھی سرخ۔ کچھ فاصلے پر ایک بچہ کھڑا یہ منظر دیکھ رہا تھا۔ بچے کا رنگ قدرے سیاہی مائل تھا۔ وہ اس تجسس میں تھا کہ کیا کالے رنگ کا غبارہ بھی اُڑ سکتا ہے۔ کافی دیر انتظار کرنے کے بعد وہ غبارے والے کے پاس گیا اور پوچھا کہ انکل! کیا کالے رنگ کا غبارہ بھی اُڑ سکتا ہے؟۔ غبارے والے نے بڑی سمجھداری سے جواب دیا کہ بیٹا! غبارے کے اُڑنے میں اُس کے رنگ کا کوئی عمل دخل نہیں ہوتا۔ اُسے تو وہ گیس اُڑاتی ہے جو میں اس کے اندر بھرتا ہوں۔ دوستو اس طرح قدرت نے ہر انسان کے اندر بلا تمیز رنگ و نسل وہ توانائی اور صلاحیت کوٹ کوٹ کر بھری ہوئی ہے جو اُسے کامیابی کی رفعتوں تک اُڑا کر لے جاسکتی ہے۔ ضرورت صرف اور صرف اس بات کی ہے کہ اسے پہچان کر باہر نکالا جائے اور باہر کی دنیا میں بروئے کار لایا جائے۔ کیونکہ اپنے آپ کو پرکھے بغیر زندگی گزارنا بے معنی ہے۔

تیسرے نمبر پر ضرورت اس امر کی ہے کہ یہ بات پورے وثوق سے مان کر آگے چلیں کہ مشکلات اور مصائب عملی زندگی کا حصہ ہیں۔ ان سے خوف کھا کر گوشہ نشین ہونے والے لوگ ناکامی کی پست گھاٹیوں میں گم ہوجاتے ہیں۔ کامیاب لوگ مشکلات، مصائب اور تکالیف کا مقابلہ کرتے ہوئے اپنا راستہ بناتے ہیں جس طرح خالی اور ہموار سڑکوں کا متلاشی شخص کبھی اچھا ڈرائیور نہیں بن سکتا۔ پُرسکون سمندروں کی خواہش رکھنے والا شخص کبھی اچھا ملاح نہیں بن سکتا اور ہوا کی روک ٹوک کے بغیر جہاز اُڑانے کا خواہش مند شخص کبھی اچھا پائلٹ نہیں بن سکتا، بالکل اُسی طرح وہ شخص زندگی کے کھیل میں کبھی کامیاب نہیں ہوسکتا جو مشکلات و مصائب سے مبرا زندگی کا خواہاں ہو۔ مولانا حالیؒ نے کیا خوب کہا تھا۔

؎ تن آسانی چاہے اور آبرو بھی
وہ قوم آج ڈوبے گی گر کل نہ ڈوبی

تن آسانی انسان کی سب سے بڑی دشمن ہے۔ کہتے ہیں کہ تنگدستی بُری چیز ہے لیکن پختہ ارادے اور یقین کے ساتھ اس پر قابو پایا جاسکتا ہے لیکن اگر تنگدستی کے ساتھ تن آسانی (کاہلی اور سُستی) مل جائے تو پھر یہ ایک لا علاج بیماری کا روپ دھار لیتی ہے۔ کامیاب لوگوں کا یہ یقین ہوتا ہے کہ

؎ ہر تکلیف کا علاج بنا رکھا ہے
ہر مصیبت کا توڑ بنا رکھا ہے
جستجو لازم ہے صبر و تحمل کے ساتھ
مداوا قدرت نے اسی میں چھپا رکھا ہے

مشکلات و مصائب پر قابو پانے کے لئے ایک نہایت سادہ مگر موثر فارمولا ہے۔ اس پر عمل کرنے سے مطلوبہ نتائج حاصل کئے جاسکتے ہیں۔ فارمولا یہ ہے۔ (i) سب سے پہلے یہ مان لیں کہ مسئلہ یا مشکل درپیش ہے اور اُس کا پورا ادراک کریں (ii) یہ پوری طرح سمجھ لیں کہ کبھی بھی کوئی ایسی مشکل یا مسئلہ نہیں ہوتا جس کا حل موجود نہ ہو۔ (iii) پورے یقین کے ساتھ یہ اعتماد رکھیں کہ مشکل حالات عارضی ہیں۔ (iv) پھر ہمت، حوصلے اور صبر کے ساتھ صورت حال کا مکمل تجزیہ کرکے مناسب اقدامات کریں۔ کسی قسم کی گھبراہٹ کو پاس نہ پھٹکنے دیں۔ کیونکہ کسی مصیبت میں گھبرا جانا سب سے بڑی مصیبت ہے۔

؎ رونے سے کم نہ ہوں گی کبھی تیری مشکلیں
بگڑے ہوئے نصیب کو ہنس کر سنوارنا

کہا جاتا ہے کہ عقل مند وہ ہے جو حوادث اور مصائب میں اپنے دل کو ہلنے نہ دے اور عقل سے اس کا چارہ کرے۔ اگر زندگی میں کچھ بننا ہے تو ڈرنا اور پریشان ہونا چھوڑ دو۔ کہاوت ہے کہ جو ڈر گیا سو مر گیا۔ پریشان ہونے والوں کی توانائیاں پریشانی میں خرچ ہوجاتی ہیں اور نتیجتاً وہ کمزور ہوجاتے ہیں۔ صرف سوچنا اور بغیر عمل کے سوچتے رہ جانا بھی مشکلات پیدا

کرتا ہے۔ کہتے ہیں کہ زیادہ گہری سوچ فیصلہ کرنے کی صلاحیت کو کمزور کر دیتی ہے۔

جہادِ زندگانی میں کبھی مفتوح کبھی فاتح
پلٹ کر آنکھ نم کرنا مجھے ہرگز نہیں آتا

چوتھی بات یہ کہ کام کو پوری دلچسپی، دلجمعی اور لگن سے کریں۔ ایسا کرنے سے جسمانی، ذہنی تھکن نہیں ہوتی۔ تھکن عموماً کام کرنے سے نہیں ہوتی بلکہ یہ کام کو بوجھ سمجھنے، بوریت محسوس کرنے اور اس میں عدم دلچسپی کی وجہ سے ہوتی ہے۔ تناؤ اور کھچاؤ میں کام کرنے والے لوگ عموماً ناکام ہو جاتے ہیں۔ کیونکہ اُن کی ذہنی اور جسمانی توانائیوں کا زیادہ تر حصہ تناؤ اور کھچاؤ میں ضائع ہو جاتا ہے۔ ہمیشہ Tension Free اور Effortless ease سے کام کرنے کی کوشش کریں۔ یہ زمین جس پہ ہم بستے ہیں سورج کے گرد ۴۰ میل فی منٹ کی رفتار سے گھومتی ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ زمین کی رفتار ۲۴۰۰ میل فی گھنٹہ ہے۔ لیکن کبھی ہمیں محسوس ہوا کہ ایسا ہو رہا ہے؟ بالکل نہیں۔ کوئی افراتفری نہیں۔ کوئی ہٹو بچو نہیں۔ کوئی شور شرابہ نہیں۔ سورج وقت مقررہ پر طلوع و غروب ہوتا ہے۔ چاند ستارے اپنی منازل تیزی مگر خاموشی سے طے کرتے ہیں۔ چرند، پرند، جاگنے، سونے اور کھانے پینے کے ٹائم ٹیبل پر سو فیصد عمل کرتے ہیں اور اس سارے عمل میں وہ کوئی غلطی نہیں کرتے۔ اس سے ہمیں بہت قیمتی سبق ملتا ہے کہ بغیر تناؤ اور کھچاؤ کے کام کرنے کی عادت سے ہم کام کو بلا تھکان بہت احسن طریقے اور خوش اسلوبی سے سرانجام دے سکتے ہیں۔ ہم جو کام بھی کرتے ہیں خواہ وہ اچھا ہو یا بُرا مسلسل ہماری ذات کا حصہ بنتا رہتا ہے اور یہ عمل ہماری شخصیت کو متاثر کرتا ہے۔ بعض لوگ خیال کرتے ہیں کہ فلاں کام کر لو ہمیں کون دیکھ رہا ہے یا کونسا کسی نے محسوس کرنا ہے۔ مثال کے طور پر کام چوری کر لی، کسی کی امانت میں خیانت کر لی، کوئی چیز چرا لی، جھوٹ بول لیا، دوغلی پالیسی اختیار کر لی، حقائق کے منافی باتیں کر لیں، کسی کو تھوڑے سے لالچ کے بدلے غلط مشورہ دے دیا۔ جھوٹا پراپیگنڈہ کر لیا، چغلی اور بہتان طرازی کو شیوہ بنالیا، منافقت کا کچھ ایسا انداز بنالیا کہ

ہر دور کے یزید سے رشتے بنالئے
اور نام بھی لیا حسینؓ کا بڑے ادب کے ساتھ

ایسی باتوں سے کوئی فائدہ اُٹھانے کی لاکھ کوشش کرے مگر آخر کار ناکام ہوگا۔ ہو سکتا ہے وقتی طور پر ایسا فائدہ اُٹھانے میں کامیاب ہو بھی جائے مگر چونکہ ایسی تمام برائیاں ایک خودکار قدرتی عمل کے ذریعے انسانی شخصیت کا حصہ بنتی رہتی ہیں۔ اس طرح جلد یا بدیر ایسی شخصیت ایک بُری شخصیت کے رُوپ میں کُھل کر سامنے آ جاتی ہے۔ لوگ اُس سے نفرت کرتے ہیں اور پھر بعض اوقات اتنی دیر ہو چکی ہوتی ہے کہ

اب پچھتائے کیا ہوت جب چڑیاں چُگ گئیں کھیت

شخصیت کی بہتر تعمیر کے لئے دوسروں کے ساتھ عدل و انصاف پر مبنی معاملہ کرنا اور رکھنا بہت ضروری ہے۔ اپنے گھر کے افراد، رشتے داروں، ہم پیشہ رفقاء، ماتحتوں، سینئرز کے ساتھ حق و راستی پر مبنی تعلقات رکھیں۔ کسی کو دھوکہ نہ دیں۔ اپنا کام تندہی سے کریں۔ دوسروں کی تضحیک کرنے سے مکمل گریز کریں کیونکہ یہ ایک ایسا شیطانی عمل ہے جو باہمی تعلقات کو خراب کرنے کی سب سے بڑی وجہ ہے۔ ہمسایوں کا خاص خیال رکھیں۔ آپ کے کسی قول و فعل سے انہیں گزند نہیں پہنچنا چاہئے۔ اس کے ساتھ ساتھ ایسی خصلتوں کے حامل افراد کنارہ کشی کرنا ضروری ہے کیونکہ یہ منفی نفسیاتی بیماریوں کے حامل لوگ ہیں اور ایسی بیماریوں کو نہایت غیر محسوس طریقے سے دوسروں کو لگاتے رہتے ہیں۔ یہ چھوت کی بیماریاں ہیں۔ اگر آپ اچھی شخصیت کے مالک بننا چاہتے ہیں تو نہ صرف ایسے لوگوں سے کنارہ کشی کریں بلکہ اچھے، نیک، محنتی، ارادے کے پکے اور اپنے اپنے پیشے میں کامیاب لوگوں کے ساتھ میل جول بڑھائیں۔ کیونکہ

صحبت طالع ترا طالع کنند
صحبت صالح ترا صالح کنند

یعنی خوش قسمت لوگوں کا ساتھ تمہیں خوش قسمت بناتا ہے اور نیک لوگوں کا ساتھ تمہیں

نیک بناتا ہے۔

ہمیشہ ہر چیز یا بات کا روشن پہلو دیکھیں۔ منفی پہلو پر توجہ مرکوز نہ کریں۔ بعض چھوٹی چھوٹی باتیں یا عادتیں بڑے بڑے نتائج پیدا کرتی ہیں۔ منفی اندازِ تکلم کو ہی لے لیں۔ بعض لوگوں کا انداز کچھ ایسے ہوتا ہے کہ۔۔۔۔۔۔۔۔۔ آپ نے فلاں کام نہیں کرنا؟۔ بچوں کو کہہ رہے ہوتے ہیں ''سکول نہیں جانا؟''۔ کھانا نہیں کھانا وغیرہ وغیرہ۔ یہ ''نہیں'' کی تکرار کہنے اور سننے والے دونوں اشخاص کی شخصیت کا حصہ بن جاتی ہے۔ اور وہ لاشعوری طور پر چیزوں کی نفی کرنے کی طرف زیادہ توجہ دیتے ہیں۔ طرزِ تکلم ہمیشہ مثبت رکھیں۔ جیسا کہ کھانا کھالیں۔ آئیں فلاں فلاں کام کرلیں۔ سکول چلیں وغیرہ وغیرہ۔ یاد رکھیں کہ انسان بڑے بڑے پہاڑوں سے نہیں بلکہ چھوٹی چھوٹی کنکریوں سے پھسلتا ہے۔ انسانی عادات کا شروع میں اثر مکڑی کے جالے کی تار کی طرح کمزور ہوتا ہے۔ یعنی کوئی نقصان یا نفع ہوتا محسوس نہیں ہوتا مگر آہستہ آہستہ یہ تار آپس میں بٹ بٹ کر ایک مضبوط رسے کی شکل اختیار کرلیتے ہیں اور پھر یہ رسہ بالحاظ عادت یا تو انسان کو کامیابی کی بلندیوں پر لے جاتا ہے یا ناکامی و مایوسی کے اندھیرے غار میں گرا دیتا ہے۔ آپ کی شخصیت کی بہتر تعمیر ہمیشہ اچھی عادات اپنانے، بُری عادات کو ترک کرنے اور روشن خیالی سے ہی ممکن ہے۔

O—O—O

The world and everything in it is

as beautiful as you perceive it to be.

اپنے پیشے کے وقار کے لئے ''لیڈ'' کریں، لیڈری کو پیشہ نہ بنائیں

کاروباری دنیا میں جگہ بنانے کے لئے آپ کو اپنی پیشہ وارانہ صلاحیتوں کو بروئے کار لانا ہے۔ کسی بھی پیشہ میں کامیابی کے تین بنیادی اصول ہیں۔ یعنی ایمان، علم اور عمل۔ آدمی جو کچھ بھی کر رہا ہے سب سے پہلے اُس کا ایمان ہونا چاہئے کہ کام صحیح ہے۔ اگر اس کا اعتقاد پختہ ہے تو پھر اُس کام کے بارے میں اسے مکمل معلومات یعنی علم حاصل کرنا چاہئے۔ اس علم کے بعد اس پر پوری تندہی سے عمل کرنا چاہئے اور پُر امیدی، روشن خیالی اور جوش و جذبے سے آگے بڑھتے رہنا چاہئے۔ کہتے ہیں کہ اُمید کے ساتھ تنکا تنکا اکٹھا کیا جائے تو نشیمن بنتا ہے اور اگر وہی تنکے بددلی سے اکٹھے کئے جائیں تو جھاڑو بنتی ہے۔ مشکلات اور رُکاوٹوں سے کبھی نہیں گھبرانا چاہئے۔ کوئی شخص پانی میں گرنے سے نہیں ڈوبتا، وہ تب ڈوبتا ہے جب پانی میں گرا رہے اور اُٹھنے کی کوشش نہ کرے۔ مطلب یہ کہ کسی رُکاوٹ پر گرے نہیں رہنا، اُٹھنا ہے اور پھر چل پڑنا ہے۔ یہی کامیابی کا راستہ ہے۔

آج کے دور میں کسٹمر سروس انتہائی اہمیت کی حامل ہے۔ کسٹمر دو قسم کے ہوتے ہیں۔ اندرونی اور بیرونی۔ مثال کے طور پر اگر ہم انشورنس کے پیشے سے وابستہ ہیں تو ہمارے اندرونی کسٹمر فیلڈ فورس کے اراکین اور مختلف محکمہ جات آپس میں ہیں جیسا کہ پالیسی ہولڈر سروس ڈیپارٹمنٹ، کمپیوٹر، اکاؤنٹس اور جنرل سروسز وغیرہ۔ اراکین فیلڈ فورس پالیسی ہولڈر سروس

ڈیپارٹمنٹ کے اندرونی کسٹمر ہیں اور پالیسی ہولڈرز ان دونوں کے مشترکہ بیرونی کسٹمر ہیں۔اس لئے ہمیں ہر سطح پر سروس کو بہتر بنانا ہوگا۔بہتر سروس، بہتر پرسسٹینسی اور بہتر کاروبار کی ضمانت ہے۔آپ کو ہر پالیسی ہولڈر کے ضروری کوائف مثلاً پالیسی نمبر، نام و پتہ، ٹیلیفون، فیکس اور ای میل نمبر، واجب الادا پریمیم کی تاریخیں اور رقوم، تکمیل ٹرم اور زر بیمہ وغیرہ کا ریکارڈ رکھنا چاہیے۔ان کوائف کی مدد سے آپ اُن سے گاہے بگاہے رابطہ کر سکتے ہیں۔انگریزی زبان میں کہا گیا ہے کہ " If you do not serve customers, you do not deserve customers" یعنی اگر آپ گاہکوں کو خدمات مہیا نہیں کر سکتے تو آپ گاہک بنانے یا حاصل کرنے کے مستحق نہیں ہو سکتے۔

قدرت کا اصول ہے جیسا کرو گے ویسا بھرو گے۔اگر نیا کاروبار اچھی کوالٹی کا ہوگا تو پرسسٹینسی ضرور آئے گی اور اچھی کوالٹی کا کاروبار کرنے کے لئے ہمارے پاس اچھی کوالٹی کے ایجنٹ ہونے چاہئیں۔یہ تبھی ہو سکتا ہے جب نئی بھرتی ایک طے شدہ معیار کے مطابق ضروری سکریننگ کے بعد کی جائے اور موجودہ اور نئے ایجنٹوں کو بہترین ٹریننگ دی جائے۔میٹنگیں اور انشاءاللہ، ماشاءاللہ کی تکرار بہت اہم اور ضروری ہے مگر تب جب ہم ٹریننگ کا مطلوبہ معیار حاصل کرلیں اس کے ساتھ ساتھ فیلڈ کارکنان کی اچھی کارکردگی کو سراہنے کا مسلسل پروگرام ہونا چاہیے۔

وقت ایک اہم حقیقت ہے۔قدرت نے ۲۴ گھنٹے کا دن بنایا ہے۔اس میں کمی بیشی ناممکن ہے۔مگر یہ ایک المیہ ہے کہ ہم میں سے ہر شخص کے حصے میں ۲۴ گھنٹے نہیں آتے۔ہم بہت سا وقت ۱۰ منٹ اِدھر اور ۲۰ منٹ اُدھر کے چکر میں ضائع کر دیتے ہیں۔وقت کی بانٹ کیجئے، ہر کام کیلئے ضروری وقت مختص کیجئے، جو سیل پہلی یا دوسری کال میں مکمل نہیں ہوتی اُس کی تکمیل کے مواقع بہت کم ہو جاتے ہیں۔ایک اندازے کے مطابق ایسی کالوں پر ہمارا ۹۰ فیصد وقت خرچ ہو جاتا ہے اور تکمیل صرف ۷ فیصد کی ہوتی ہے۔

ایک اور اٹل حقیقت۔وہ یہ کہ کامیابی تب ممکن ہوتی ہے جب مکمل تیاری اور مناسب موقع کا ملاپ ہو۔اگر موقع ملتا ہے اور تیاری نہیں ہوتی تو کامیابی کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا اور دوسری طرف اگر تیاری ہے اور موقع نہیں ملتا تو بھی نتیجہ وہی۔اس لئے اپنے آپ کو ہر وقت ہر لمحے کیلئے تیار رکھنا چاہیے۔کہاوت ہے کہ اگر آپ نے گیدڑ کا شکار کرنا ہے تو تیاری شیر کے شکار کی ہونی چاہیے۔ہمیں ٹیم ورک کی طرف بھی دھیان دینا ہے۔اپنی اپنی ٹیموں کو اپنے پیشے کے وقار کے لئے لیڈ کریں نہ کہ لیڈری کو پیشہ بنائیں۔

ایک پرانا واقعہ ہے کہ ایک بزرگ کسی بستی میں گئے۔وہاں تبلیغ کی۔لوگوں نے ان کی پیروی کی۔وہ بہت خوش ہوئے اور بوقت رُخصت بستی کے لوگوں کو اکٹھا کیا اور انہیں دُعا دی کہ اللہ تعالیٰ آپ میں ایک لیڈر پیدا کر دے۔اس دُعا کے بعد وہ بزرگ اگلی بستی میں گئے وہاں بھی تبلیغ کی۔وہاں کے لوگوں نے اُن سے کوئی اچھا برتاؤ نہ کیا۔اُن کی تعلیمات پر عمل بھی نہ کیا۔بزرگ ناراض ہوئے اور جاتے وقت اُس بستی کے لوگوں کو اکٹھا کیا اور انہیں یہ بددُعا دی کہ اللہ آپ میں بہت سارے لیڈر پیدا کرے۔یعنی ٹیم یا جماعت وہ ہوتی ہے جس کا ایک لیڈر ہو۔جہاں بہت سارے لیڈر ہوں اُسے عموماً چوں چوں کا مربہ کہا جاتا ہے۔وہ کوئی کام بھی سلیقے، قرینے یا ترتیب سے نہیں کر پاتے۔ہمیں اپنی سروس بہتر بنانے کے لئے چھوٹی چھوٹی قانونی و تکنیکی موشگافیوں سے پرہیز کرنا ہوگا۔بعض اوقات بہت سے جائز کام ایسی موشگافیوں کا شکار ہو کر اپنی قدر کھو دیتے ہیں اور صورت حال خراب ہو کر متعلقہ حلقوں میں مایوسی اور بددلی پھیلاتی ہے۔کوئی صاحب پیمائش کا فیتہ بار بار ایک پول کی چوٹی پر پھینک رہے تھے۔ہر بار فیتہ نیچے گر جاتا۔ایک صاحب عقل نے جو پاس سے گزر رہا تھا پوچھا کیا کر رہے ہو؟۔بولا کہ اس پول کی اونچائی ناپ رہا ہوں۔اُس نے کہا کہ ایک منٹ ٹھہرو، دونوں نے مل کر پول نیچے گرایا۔اُس راہ گیر نے ایک طرف سے فیتہ پکڑا اور ناپ کر کہا کہ یہ ۱۲ فٹ ۶ انچ ہے۔وہ شخص بولا بیوقوف! میں تو اونچائی ناپ رہا تھا تم نے لمبائی ناپ دی۔تو حضرات ہمیں

ایسی موشگافیوں سے بچنا ہے۔ ہمیں ناکامی کے جواز تلاش کرنے کی بجائے کامیابی کے راستوں پر چلنا ہے۔ بعض لوگ گلہ کرتے رہتے ہیں کہ جناب فلاں چیز ایسے تھی ویسے تھی، بارش ہوگئی، ہڑتال ہوگئی، بینک بند تھے، ہنگامے ہورہے ہیں وغیرہ وغیرہ، لیکن حقیقت یہ ہے کہ بیرونی حالات ایسے ہی تھے اور ایسے ہی رہیں گے یہ سب کے لئے ہیں۔ انہی حالات میں بعض لوگ کامیابی کی بلندیوں کو چھو رہے ہیں دراصل انسان کے اندر کے حالات یعنی اُس کا عزم، مصمم ارادہ، جوش و جذبہ اور اہلیت اسے کامیاب بناتے ہیں۔ بیرونی حالات کا رونا رونے کی بجائے اپنے اندر کے حالات درست کرلیں اور جیسی چاہیں اُڑان ماریں۔

پیسہ یعنی دولت ایک حقیقت ہے مگر وہ پیشہ جس کے ذریعے پیسہ کمایا جاتا ہے اُس سے بھی بڑی حقیقت ہے۔ اگر آپ اپنے پیشے کے لئے کام کریں گے تو پیسہ خود بخود آپ کی راہ دیکھے گا۔ مگر صرف پیسے کے لئے کام کرنے والے عموماً پیچھے رہ جاتے ہیں۔ امریکن ریلوے کا چیئرمین ریلوے ٹریک پر اپنے سیلون مین سفر کررہا تھا۔ ایک جگہ گینگ مین کام کررہے تھے اُس نے گاڑی رُکوائی اور نیچے اُتر کر ہیڈ گینگ مین سے گلے ملا اور کافی دیر تک اُس سے گپ شپ کرتا رہا۔ جب وہ چلا گیا تو گینگ مین اپنے ہیڈ سے پوچھنے لگے کہ آپ کی چیئرمین صاحب سے اتنی بے تکلفی کیسے ہے۔ اُس نے بتایا کہ ۳۰ سال پہلے ہم دونوں ایک ڈالر یومیہ اُجرت پر گینگ مین بھرتی ہوئے تھے۔ میں اُس ایک ڈالر کے لئے کام کرتا رہا جبکہ یہ شخص ریلوے کے لئے کام کرتا رہا اور ترقی کی منازل طے کرتا چلا گیا۔ فارسی کی ایک کہاوت ہے کہ براہ راست بروگرچہ دوراست۔ کام سیدھا اور صاف ستھرا کرنا چاہیے۔ پالیسی ہولڈروں کے پریمیم کی خورد برد سے کوئی کبھی مالدار نہیں بنتا بلکہ پیشے کی بدنامی کا باعث بن کر راندۂ درگاہ ہوجاتا ہے۔

صاف ستھری گفتگو کیجیے۔ دوسرے کو زیادہ سنئے، سننا خدائی صفت ہے، اللہ علم رکھنے کے باوجود سُنتا ہے۔ گفتگو کے دوران دوسرے کی بات کو مت کاٹیں۔ اور اُس کے جملے بھی خود پورے نہ کریں۔ دوسرے کی دلچسپی کے موضوعات پہ باتیں کریں۔ اپنے جذبے کو بلند رکھیں

اور اپنے پیشے کے متعلق علم کو بڑھاتے رہیں۔ دوسروں کی عزت نفس کا خیال رکھیں۔ لندن ریلوے سٹیشن پر ایک پھیری والا کشکول میں پنسلیں رکھ کر بیچ رہا تھا۔ ایک مسافر چند سکے اس کے کشکول میں ڈال کر ٹرین میں سوار ہوگیا۔ ٹرین چلنے ہی والی تھی کہ اسے کچھ خیال آیا وہ اُترا اور ان سکوں کے عوض کچھ پنسلیں اٹھا کر معذرت خواہانہ انداز میں بولا کہ میں یہ پنسلیں لینا بھول گیا تھا کیونکہ میری طرح تم بھی تو ایک کاروباری آدمی ہو۔ اس کے بعد وہ شخص دوسری ٹرین میں سوار ہوکر روانہ ہوا۔ کئی مہینوں کے بعد وہ شخص ایک ہوٹل میں بیٹھا ہوا تھا کہ اچانک ایک خوش لباس نوجوان نے آکر اُسے سلام کیا اور کہا کہ سر آپ نے مجھے پہچانا۔ بولے نہیں، کہا میں وہ شخص ہوں جس سے آپ نے لندن ریلوے سٹیشن پر پنسلیں خریدی تھیں اور کہا تھا کہ ''تم بھی ایک کاروباری آدمی ہو'' اس دن سے مجھے احساس ہوا کہ میں کاروباری آدمی بن سکتا ہوں اور میں بنا۔ اور آج الحمدللہ میرا کاروبار بہت اچھا ہے۔ سٹیشنری کے سامان کی اب میری اپنی دُکان ہے۔ کسی کی عزت نفس کو اُجاگر کرنا اور اس کی چھپی صلاحیتوں سے اُسے واقف کروانا ایک عبادت اور خدمت خلق تو ہے ہی مگر اس سے دوسرا انسان اپنے اصل مقام کو پہچاننے اور وہاں تک پہنچنے کی ہمت پکڑتا ہے۔ ہر انسان کو کسی دوسرے بہتر اور کامیاب انسان کی رہنمائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہمیں یہ ضرورت بڑھ چڑھ کر پوری کرنی چاہیے۔ دوسروں کی رہنمائی کرنے کے ساتھ ساتھ خود بھی دوسروں سے رہنمائی حاصل کرنی چاہیے۔ سیکھنے، سکھلانے کا یہ باہمی عمل ہی انسان کو کامیابیوں کی منزلوں تک رسائی دیتا ہے۔ براہ کرم اپنے آپ کو منفی سوچوں کے زیر اثر لا کر ناکامی کے لئے کنڈیشن نہ کریں۔ زندگی مشکلات سے عبارت ہے۔ اس حقیقت کو تسلیم کرکے آگے بڑھیں تو بہت سی مشکلات خود ہی آسان ہوجاتی ہے۔ میاں محمد بخشؒ نے کیا خوب کہا تھا کہ

جان مقصود میسر ہوندا رنجوں راحت تھیندی
یاد نہ رہے کوئی قضیہ جدوں فراغت تھیندی

یعنی ہر تکلیف (محنت) کے بعد آپ کو مطلوبہ کامیابی حاصل ہوتی ہے اور جب آپ کو اپنی مطلوبہ چیز مل جائے اور آپ خوشحال ہو جائیں تو محنت کی راہ میں جو تکلیفیں برداشت کرنا پڑتی ہیں وہ سب بھول جاتی ہیں۔

بے عمل خواہشوں کے کنارے نہیں ملتے
بحر کاہل میں کشتی کے سہارے نہیں ملتے
منزل کی تمنا ہے تو کر جہد مسلسل
خیرات میں تو چاند ستارے نہیں ملتے

لوگوں کو لیڈ کریں اُنہیں پیشے کی بلندیوں پر پہنچانے کیلئے، کامیابی کے راستے پر چلنے کے لئے اور اُن کی صلاحیتوں کو اُجاگر کرنے کے لئے۔ رہبری ایک ایسی خدمت ہے جس کو کما حقہ ادا کرنے سے ہی آپکو مقام افتخار ملتا ہے نہ کہ رہبری کو پیشے کے طور پر اپنانے سے۔

ہر کہ خدمت کرد اُو مخدوم شد

O—O—O

Forget the past; it's dead and gone.

Live for the future; it's alive and full of potential.

Saghir Ahmed

شکایت نہیں کام۔ خواب نہیں حقیقت پسندی

ایک مغربی مفکر کا کہنا ہے کہ کیا تم نے اُس شخص کے بارے میں سنا ہے جو سورج کی طرف سگریٹ کر کے اُسے حکم دیتا ہے کہ اسے سلگا دو اور جب سگریٹ نہیں سلگتا تو وہ سورج کو لعن طعن کرنا شروع کر دیتا ہے کہ وہ اس کا سگریٹ کیوں نہیں جلاتا۔ مفکر نے جو بات تمثیلی انداز میں کی ہے وہ ہم میں سے اکثر لوگوں پر پوری طرح صادق آتی ہے۔ آپ کو بے شمار لوگ کسی نہ کسی کی شکایت کرتے ہوئے ملیں گے اور شکایت بھی اس شدومد اور تواتر کے ساتھ کہ ایسا لگتا ہے کہ اُنہیں اس کے سوا اور کوئی کام ہی نہیں ہے۔ اپنا سارا وقت اور توانائی اس پر ضائع کر دیں گے۔ حکومت کی شکایت، پڑوسیوں کی شکایت، رشتہ داروں کی شکایت، افسر و ماتحت کی شکایت، دوستوں کی شکایت، حالات کی شکایت، دوائیوں اور ڈاکٹروں کی شکایت اور اس طرح کی دوسری شکایات مگر یہ حقیقت ہے کہ اکثر شکائتیں بالکل بے بنیاد ہوتی ہیں۔ کام کرنے کو اپنا دل نہیں چاہ رہا ہوتا ہے مگر گھر سے نکلتے وقت کالی بلی کے راستہ کاٹ جانے کو اپنی بے عملی کا جواز بنالیا جاتا ہے۔ دراصل یہ لوگ ایسی ہی بے کار شکایتوں کے انبار لگا کر اور اپنی کوتاہی دوسروں کے سر تھوپ کر اپنے آپ کو صریحاً دھوکہ دے رہے ہوتے ہیں۔ وہ ایسے ہی ہے جیسے کوئی سگریٹ پینے والا سورج کیطرف سگریٹ کر کے کہے کہ سورج کی گرمی سے اس کا سگریٹ جل جائے اور سورج جب اس طرح اس کے سگریٹ کو نہ جلائے تو وہ سورج کو کوسنے لگ جائے۔ حالانکہ ایسے آدمی کو اپنی کم عقلی اور پست ہمتی پر شکوہ کرنا چاہیے نہ کہ آسمان کے سورج

کا۔کسی نے بالکل بجا طور پر کہا ہے کہ جتنی زیادہ بے جا امیدیں باندھو گے اُتنے ہی زیادہ مایوسی کا شکار ہو گے۔

اپنے آپ کو پرکھنا چاہیے۔ جب بھی آپ کو کسی شخص سے شکایت پیدا ہو تو آپ سب سے پہلے اپنی کوشش اور محنت کو تولیں اگر پلڑا ہلکا دکھائی دے تو سمجھ لیجئے آپ نے اُس شخص سے اس سے زیادہ امید کرلی تھی جو آپ کو فی الواقع اُس سے کرنی چاہیے تھی۔ اگر آپ پانی سے یہ امید وابستہ کرلیں کہ وہ آپ کے لئے آگ کا کام دے گا تو نتیجہ صاف ظاہر ہے۔ یعنی مایوسی و بے دلی آپ کا مقدر ہوگی۔ ایسے ہی کوئی شخص جس کے پاس آپ کے لئے صرف زبانی کلامی ہمدردی تھی اُس سے صرف اتنا تعلق تھا کہ وہ ملاقات کے وقت آپ کو چائے پانی پوچھ لے یا پلا دے اس سے آپ نے یہ امید لگالی کہ وہ آپ کی راہ میں جان و مال لگا دے گا۔ ایک شخص جو صرف رسمی طور پر آپ کا دوست تھا اس کے بارے میں آپ نے یقین کرلیا کہ وہ آپ کا جگری دوست ثابت ہوگا۔ اسی طرح ایک شخص جو اچھے وقت میں آپ کے ساتھ رہ سکتا تھا اس سے آپ نے یہ توقع کرلی کہ وہ بُرے حالات میں بھی آپ کے ساتھ رہے گا۔ یہ امیدوں کی وہ اقسام ہیں جو ظاہر ہے کبھی پوری نہیں ہوسکتیں۔ اسی لئے وہ آپ کے حق میں بھی پوری نہیں ہوسکتیں۔ ہمیں خوابوں اور خیالوں کی دنیا سے نکل کر حقیقتوں کی دنیا میں آنا ہے۔ حقیقتیں تلخ ضرور ہوتی ہیں مگر ان کا ادراک اور ان کا مقابلہ کرنا ہی مطمئن زندگی کا زینہ ہے۔ خواب اور خیال لگتے تو سہانے ہیں مگر بے عملی اور بے جا امیدوں کی دنیا میں لے جا کر یہ ہمیں برباد کردیتے ہیں۔ اور پھر لامتناہی شکایتوں کا سلسلہ چل نکلتا ہے اور بعض اوقات انہی شکایات کے نتیجے میں ہم دھوکہ بازوں اور فریبیوں کے چنگل میں پھنس جاتے ہیں۔ طلسماتی خوابوں کی دنیا میں بسنے والے لوگ عموماً جعلی پیروں، عاملوں اور اس قماش کے دیگر عناصر کے ہتھے چڑھ کر اپنا سب کچھ برباد کرلیتے ہیں۔ معجزوں کے انتظار میں اپنا بے بہا قیمتی وقت جس کو کہ محنت کرکے وہ اپنے خوابوں کو حقیقت میں تبدیل کرسکتے تھے بے دردی سے ضائع کردیتے ہیں۔ جب وقت

نکل جاتا ہے تو وہ حسرت و یاس کی تصویر بنے اس قسم کے محاورے سن رہے ہوتے ہیں۔ اب پچھتائے ہوت کیا جب چڑیاں چگ گئیں کھیت۔ زندگی کا راز یہی ہے کہ کسی دوسرے شخص سے بھی اس کی طاقت کے بقدر چاہا جائے اس سے زیادہ نہیں اگر آپ ایسا کریں کہ دوسروں سے بھی اُتنی ہی امید کریں جتنی اُن سے کرنی چاہیے تو آپ کو کسی سے شکایت نہیں ہوگی۔ اس طرح آپ کی جسمانی و دماغی انرجی ضائع ہونے سے بچ جائے گی جسے آپ مثبت کام میں لگا کر کامیاب ہوسکتے ہیں۔ کسی نے سچ کہا ہے کہ مطمئن زندگی کا سب سے بڑا راز حقیقت پسندی ہے۔ آپ صرف ایک سادہ سی بات پکڑ لیں تو آپ کو کبھی کسی سے شکایت نہیں ہوگی۔ اپنے آپ کو بھی اُسی پیمانے سے ناپیں جس سے آپ دوسروں کو ناپنا چاہتے ہیں۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ آدمی کسی معاملے میں کسی شخص سے بگڑ جاتا ہے کہ اس نے ایسا کیا ویسا کیا۔ حالانکہ اگر وہ اپنے آپ کو اس شخص کی جگہ پر رکھ کر سوچے تو یقیناً وہ اس رائے پر پہنچے گا کہ ایسے حالات میں دوسروں کے ساتھ وہی کچھ کرتا جو دوسروں نے اُس کے ساتھ کیا ہے۔ آپ کسی دوسرے کو بھی وہ کچھ نہیں دے پاتے جس کی امید وہ آپ سے قائم کئے ہوئے ہے۔ اور کسی دوسرے سے بھی آپ کو یہی تجربہ ہو تو پھر دوسرے سے آپ کو شکایت کرنے کا کیا حق ہے۔ جو شخص شکایتی مزاج کا ہو وہ تہہ در تہہ نقصان میں الجھتا جاتا ہے۔ بلکہ ایسی دلدل میں پھسلتا چلا جاتا ہے کہ جس میں جتنے ہاتھ پاؤں مارے گا اتنا ہی اور دھنستا جائے گا۔ اُسے ہر چیز سے بے زاری ہوجاتی ہے۔ اور وہ ہر شخص پر بداعتمادی کا اظہار کرتا ہے۔ اگر ہم چاند ستاروں سے چاندنی کی خواہش کریں تو یہ ہمیں بہت بھلے نظر آئیں گے۔ اس کے برعکس اگر آپ یہ چاہنے لگیں کہ وہ آپ کے کمرے بھی روشن کریں تو پھر یہ آپ کو بے کار معلوم ہونے لگیں گے۔ اس حقیقت سے ہر کوئی واقف ہے کہ ہر کوئی آپ کو کچھ نہ کچھ دینے کی پوزیشن میں ہوتا ہے مگر ایسا شخص آپ کو وہی چیز دیتا ہے جو وہ خود آپ کو دینا چاہتا ہے نہ کہ وہ چیز جو آپ اُس سے لینا چاہتے ہیں۔ جو آدمی دوسروں سے ضرورت سے زیادہ اُمید لگائے بیٹھا ہو اُس کو ہر آدمی ناقص معلوم ہوتا ہے۔ وہ کسی

کو اپنا نہیں سمجھے گا۔ وہ بھرے ہوئے ماحول میں اجنبی بن کر رہ جائے گا۔ یہی بات ایک ترکی کہاوت میں اس طرح کی گئی ہے کہ جس کو ایسے دوست کی تلاش ہے جس میں کوئی کمی نہ ہو اس کو کبھی کوئی دوست نہیں ملے گا۔

شکوہ ظلمت شب سے تو بہتر تھا کہ
اپنے حصے کی کوئی شمع جلاتے جاتے

ہم میں سے بہت سے لوگ حقیقت کا مقابلہ کرنے سے گریزاں ہیں۔ اور وہ انہی خواہشات کی تکمیل کے لئے طلسماتی دنیا (Fatancies) میں رہنا چاہتے ہیں۔ وہ چاہتے ہے کہ انہیں بنا محنت اور بنا مشقت وہ سب کچھ مل جائے جس کی انہیں تمنا ہے۔ وہ بغیر ہل چلائے، بغیر بیج بوئے اور بغیر آبیاری کئے فصل کاٹنا چاہتے ہیں۔ وہ سایوں کے تعاقب میں ساری زندگی ضائع کر دیتے ہیں۔ مکافات عمل اس کائنات کا اٹل قانون ہے اس قانون کے تحت یہ نہیں ہوسکتا کہ خودرو جھاڑیوں پر آم، انار اور انگور کے میوہ جات لگیں۔ کچھ پانے کے لئے کچھ کرنا پڑتا ہے۔ آرام حاصل کرنے کے لئے بے آرام ہونا پڑتا ہے۔ ہر چیز کی ایک قیمت ہے۔ کامیابی بھی قیمت مانگتی ہے۔ یہ قیمت محنت کی شکل میں ادا ہوتی ہے۔ کامیابی کے حصول سے پہلے یکمشت یعنی پوری قیمت ادا کرنی پڑتی ہے۔ اس میں اقساط میں ادائیگی کی سہولت میسر نہیں ہے۔ کامیابیوں کے دروازے صرف انہی لوگوں پر کھلتے ہیں جو استقلال اور تسلسل سے محنت جاری رکھتے ہیں۔

اہل ہمت نے ہر دور میں کوہ کاٹے ہیں تقدیر کے
راستے ہر طرف بند ہیں یہ بہانہ بدل دیجئے

O—O—O

معجزوں کا انتظار یا موت کا بیوپار

جدید میڈیکل سائنس تسلسل کے ساتھ طویل ارتقائی منازل طے کرتے ہوئے موجودہ شکل میں ہمارے سامنے آئی ہے۔ اس کا ارتقائی سلسلہ ابھی رکا نہیں۔ جس میڈیکل سائنس سے آج ہم استفادہ کر رہے ہیں وہ انسانی جسم پر گہرے مطالعہ اور مشاہدات کا نتیجہ ہے۔ انسانی جسم کے مختلف اعضاء انفرادی اور اجتماعی طور پر ایک دوسرے کے باہمی رابطے کے ساتھ اور اپنے طور پر مصروف کار رہ کر زندگی کو رواں دواں رکھتے ہیں۔ ان کی کارکردگی میں خدانخواستہ کوئی خلل آجائے یعنی انسان بیمار ہو جائے تو علاج و معالجہ کی تقریباً تمام سہولیات دستیاب ہیں۔ سربمہر (Patent) دوائیں، مارکیٹ میں باآسانی دستیاب ہیں اور اُن کے مندرجات کسی بھی شخص کے لئے عام فہم ہیں۔ اگر آپ کو کسی دوا کے استعمال میں تھوڑا سا بھی خدشہ ہے تو آپ اس کے لٹریچر (ترکیب استعمال کی پرچی) کو پڑھ کر اُس کے اثرات سے باخبر ہو سکتے ہیں اور معالج سے مزید مشورہ بھی کر سکتے ہیں۔ آج دواؤں کے استعمال کرنے والا مریض ان دواؤں جو اس کے زیر استعمال رہ چکی ہوں کے تمام اثرات و کیفیات سے پوری طرح باخبر ہوتا ہے۔ اور وہ اس حقیقت سے بھی باخبر ہے کہ جدید طریقہ علاج راتوں رات مرض کے لئے کارگر نہیں ہوتا۔ اس کی تشخیص کے لئے ایک طریقہ کار ہے۔ بیماری کا علاج سائنسی اصولوں کے مطابق کیا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر ایک مریض بخار میں مبتلا ہے تو جدید میڈیکل سائنس اس کو کسی موذی مرض کی ابتدائی علامت قرار دیتی ہے کیونکہ یہ بذات خود ایک

مرض نہیں ہے۔ایک معالج مریض سے پہلے شکایت معلوم کرکے مرض کی تشخیص کرنے کی کوشش کرے گا جس کے لئے اگر ضروری ہوتو مزید لیبارٹری ٹیسٹ وغیرہ کرائے گا۔ جب ایک مرتبہ مرض کی تشخیص ہوجاتی ہےتو علاج شروع ہوتا ہے۔ علاج ضروری نہیں کہ ادویات سے ہی ہو۔ادویات تو کسی انتہائی تشویشناک صورت حال کوکنٹرول کرنے کے لئے استعمال ہوتی ہیں یا کرنی چاہئیں۔ اچھے طبیبوں کا سب سے بڑا فرض یہ ہے کہ وہ لوگوں کوحتی الوسعی ادویات نہ کھانے کی ترغیب دیں اوراس سلسلے میں اُن کی رہنمائی اور تربیت کریں۔ اُنہیں اُن کے مضر اثرات سے آگاہ کریں اور بتائیں کہ وہ غذاؤں کے مناسب استعمال یا کچھ غذاؤں کے عدم استعمال سے کس طرح تندرست رہ سکتے ہیں یا بیماریوں کا مقابلہ کرسکتے ہیں۔ جہاں پرہیز وغیرہ سے خاطر خواہ افادہ نہ ہوسکےاور مریض کے لئے ادویات کے استعمال کے نقصانات کے مقابلے میں فوائد زیادہ ہوں تو مناسب ادویات تجویز کرنا ضروری ہوتا ہے۔مگر اس کے ساتھ ساتھ معالجین کواپنے مریضوں کے لیے ضروری پرہیزی ہدایات دینا چاہئیں اور مریضوں کو بھی ان ہدایات پر بعینہ عمل کرنا چاہئے۔ بعض بیماریاں ایسی ہیں جنہیں زندگی کا ساتھی کہا جاتا ہے ان کے علاج وغیرہ سے مریض کومکمل تشفی نہیں ہوتی۔ایسی صورت حال سے نمٹنے کا مناسب حل یہ ہے کہ مریض کو بلحاظ بیماری ایک ممکنہ سطح پر برقرار رکھا جائے۔ذیابیطس اور وریدی تکالیف اور بلند فشارخون وغیرہ ایسی صورتیں ہیں جنہیں نہایت محتاط ہوکر مریض کو عام زندگی گزارنے میں مدد دینے کی ضرورت ہے۔ ہم کئی کھلاڑیوں کو دیکھ چکے ہیں جو ایسے امراض میں مبتلا ہوتے ہیں لیکن وہ اپنے طور پر معالجوں کی ہدایات کے پیش نظر بہتر کھیل کا مظاہرہ کرتے ہیں۔

ہمارے ملک کی بدنصیبی ہے کہ آبادی کی ایک بڑی تعداد، شہری اور دیہی باشندے اب بھی ویدوں، حکیموں اور عاملوں سے بیماریوں کے مختلف مراحل کے علاج کے لئے ان سے رابطہ کرتے رہتے ہیں۔ ناخواندہ بشمول پڑھے لکھے جاہل افراد ایسے "طبیبوں" کے پاس اپنی مختلف بیماریوں کے علاج کے لئے جاتے ہیں۔اس بات سے قطع نظر کہ مریض بیماری کے کون

سے مرحلے میں پہنچ چکا ہے، "طبیب" یا عامل اپنی فطرت کے مطابق علاج شروع کردیتا ہے۔کہانی صرف یہاں پر غیر تعلیم یافتہ افراد کے ساتھ ختم نہیں ہوتی ہے بلکہ شہروں کے مہذب اور تعلیم یافتہ افراد بھی ایسے طبیبوں خصوصاً عاملوں سے مختلف جسمانی اور دماغی امراض کے علاج کے لئے رابطہ کرتے ہیں۔ یہ اور زیادہ افسوسناک بات ہے کہ جدید شہروں کے مہذب باشندے مستند معالجوں، اسپتالوں سے اپنے مرض کا علاج کرانے کی بجائے ایسے طبیبوں یا عاملوں کے چنگل میں پھنس جاتے ہیں۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ ہم اکیسویں صدی میں داخل ہونے کے باوجود ابھی تک قیمتی انسانی صحت کی حفاظت خاطر خواہ طور پر نہیں کرسکے۔جعلسازی میں روز بروز اضافہ ہورہا ہے اور جعلسازوں کی شہرت چند سالوں میں دگنی ہوگئی ہے اور وہ دونوں ہاتھوں سے ہمارے معاشرے کے جُہلا (سادہ لوح) لوگوں کو نہ صرف مالی طور پر لوٹ رہے ہیں بلکہ ذہنی وجسمانی طور پر بھی اُن کا بیڑہ غرق کررہے ہیں۔

ایسی جعلسازی کی شہرت کے پیچھے ہم سب لوگوں کی اپنی فطرت کا عمل دخل بھی ہے۔ ہم ہمیشہ جادو ٹونے کی تلاش میں ہوتے ہیں۔ اگر ہم ایک بیماری میں مبتلا ہیں تو یہ ہماری بھرپور خواہش ہوگی کہ بیماری چند لمحوں میں دور ہوجائے۔کوئی ایسا معجزہ رونما ہوجائے کہ اگلے لمحے تندرست وتوانا ہوجائیں۔ یہ جانے بغیر کہ بیماری کچھ اہم وجوہات کی وجہ سے لاحق ہوئی ہے جس سے ہمیں پہلے سے آگاہی ہونی چاہیے تھی اوراس کا تدارک کرلینا چاہیے تھا۔ہم حقیقت کا مقابلہ کرنے کی بجائے طلسماتی اور معجزاتی دنیا میں سفر کرنا شروع کردیتے ہیں۔ یہاں سے حقیقی تباہی کا آغاز ہوتا ہے۔ جیسا کہ پہلے بیان کے گیا ہے کہ میڈیکل سائنس کا طریقہء علاج آہستہ خرامی سے اور مرض کی جڑ تک پہنچنے کی کوشش کرتا ہے جب کہ اُس کی علامات کا علاج بے سود ہے۔لوگ اپنی فطرت کے مطابق اور بیماری سے زیادہ پریشان ہوکر علاج کے لئے جان لیوا مراحل کا انتظار نہیں کرنا چاہتے اس بات سے فائدہ اُٹھاتے ہوئے نام نہاد پیر فقیر، عامل اور جادوگر اپنی اپنی کارگزاری دکھاتے ہیں۔ آپ نے یقیناً جادوئی علاج والے طبیبوں کے نعرے

گلیوں کی دیواروں پر لکھے ہوئے دیکھے ہونگے۔ اخباروں، رسالوں، ریڈیو اور ٹی وی پر ان کی بھر مار ہے۔ مثلاً پرانے بواسیر کا چند منٹوں میں علاج، شوگر کا تین خوراکوں میں خاتمہ، دانت نکلوائیں بغیر تکلیف کے، وغیرہ وغیرہ۔ وہ ایسا کیسے کرتے ہیں؟ ان کی دواؤں کا بیشتر انحصار دردکش اور سٹیرائیڈز وغیرہ عناصر پر ہوتا ہے۔ جس کا بلا وجہ استعمال جسمانی ساخت کے لئے نہایت نقصان دہ ہے۔ ان کی دوا سے مریض اپنی بیماری کی علامات میں وقتی طور پر بہتری محسوس کرتا ہے۔ اس سے مریضوں اور اُن کے ساتھیوں کو یقین ہو جاتا ہے کہ عامل بابا یا ان نام نہاد اطباء کے ہاتھوں میں جادو ہے۔ اس طرح سے اُن کی شہرت میں اضافہ ہوتا ہے۔ جب کہ یہ حقیقت ہے کہ مریض ایسا کر کے دوسرے ایسے درجنوں موذی امراض کی دعوت دے ڈالتا ہے جن سے پیچھا چھڑانا ناممکن ہوتا ہے اور جلد ہی مریض راہی، ملک عدم ہو جاتا ہے۔ ایسے لوگوں کا زیادہ تر شکار کمزور قوت ارادی، متزلزل یقین اور منتشر خیالات کے لوگ بنتے ہیں۔ بعض لوگ کسی جسمانی بیماری مثلاً ٹی بی، پٹھوں کا درد وغیرہ کو بھوت، پریت اور جنوں وغیرہ کا سایہ تصور کر کے اُن کے چنگل میں پھنس جاتے ہیں۔ عوارض جسمانی میں مبتلا یہ لوگ نفسیاتی طور پر بیمار ہو کر ان عاملوں کے ہتھے چڑھ کر اپنا سب کچھ گنوا بیٹھتے ہیں۔

ایسی جگہ جہاں نفسیاتی امراض عام ہوں وہ نام نہاد عاملوں کے لئے بہت فائدہ مند علاقہ ہوتا ہے۔ جدید تحقیق بتاتی ہے کہ نفسیاتی بیماریاں زیادہ تر غیر فطری سوچ اور بے عملی کی وجہ سے معرض وجود میں آتی ہیں۔ بعض اوقات مریض بہت غیر معمولی حرکات کرنے لگ پڑتا ہے۔ ایسا اُس کے جسم میں مختلف کیمیائی عناصر کے غیر متوازن ہونے سے ہوتا ہے۔ یہ صرف مریض کی اپنی نفسیات ہے کہ اُسے کسی جن بھوت کا سایہ ہے یا کسی نے اُس پر جادو ٹونہ کر دیا ہے۔ جدید طبی طریق علاج میں زیادہ تو ایسے مریضوں کو ماہران نفسیات کے پاس بھیجا جانا چاہیئے مگر کچھ لوگ نام نہادوں کے ہتھے چڑھ جاتے ہیں۔ اس طرح نام نہاد عاملوں کی طرف سے ایسے مریضوں کے ساتھ جو سلوک ہوتا ہے وہ اُن کے لئے آنے والے دنوں میں پیچیدہ

بیماریوں اور مالی دشواریوں کا پیش خیمہ ثابت ہوتا ہے۔

بیمہ زندگی میں وفات کے کلیموں کا جائزہ لینے سے ہمیں تجربہ ہوا کہ ان گنت معاملے ایسے ہیں۔ جہاں بے شمار غریب مریض نامعلوم مرض میں مبتلا رہ کر ہلاک ہوئے ہیں۔ ہلاکتیں ایسے ہی غلط طریقہ علاج اور غلط خیالات کی وجہ سے ہوئیں۔ نام ومقام کی تبدیلی کے ساتھ چند ایک مثالیں درج ذیل ہیں۔

زید اپنے خاندان کا ایک ۳۸ سالہ کفیل تھا۔ یہ خاندان آٹھ افراد پر مشتمل تھا۔ زید سر کے درد میں مبتلا تھا جو ایک جعلی پیر کے علاج سے ہلاک ہوا۔ جس نے اُسے جنوں کے سایہ کی علامات سے تشبیہ دے کر اس کا علاج تعویزوں سے کیا تھا۔ مریض نے اُس کے تجویز کردہ تعویزوں کو مسلسل استعمال کیا۔ آخر میں جب سر سے پانی گزر گیا تو اُس کو مجبوراً اسپتال کی طرف بھاگنا پڑا۔ جہاں جا کر پتہ چلا کہ اُس کو دماغی رسولی ہے یعنی کینسر۔ بہر حال اب مزید علاج کے لئے اسپتال پہنچنے میں بہت تاخیر ہو چکی تھی وہاں اب کچھ نہیں ہو سکتا تھا لیکن اگر کینسر کے ابتدائی دو مراحل میں ہسپتال پہنچ جاتا تو علاج ممکن تھا۔ چنانچہ وہ شخص اپنے پیچھے بیشتر افراد کو غمزدہ چھوڑ کر ہمیشہ کے لئے دردِ سر سے نجات پا گیا۔

اسی طرح نجمہ نے اپنی زندگی کے اٹھارہ سال بخیر وخوبی پورے کئے۔ ایک مرتبہ وہ اچانک بے ہوش ہو گئی تو اس کے سرپرست حضرات اس پر جن کا حملہ تصور کرتے ہوئے اُس کو ایک عامل کے پاس لے گئے۔ عامل نے اس کو خوب زدوکوب کیا تاکہ جن خوف زدہ ہو کر بھاگ جائے اس کے علاوہ اُس کو ہلکی غذا زبردستی کھلائی جاتی رہی۔ تشدد اور غذا کی کمی کے سبب وہ لڑکی چند دنوں میں ہڈیوں کا ڈھانچہ بن گئی۔ ہسپتال جا کر معلوم ہوا کہ اُس کی ’’Portal vain‘‘ میں خرابی تھی مگر اب بہت دیر ہو چکی تھی۔

۳۱ سالہ آفتاب جو کراچی کا رہائشی اور ایک بنک میں ملازم تھا وہ اپنی شادی کی رات کو مردہ پایا گیا۔ تحقیقات سے پتہ چلا کہ اُس نے اپنی قوت بڑھانے کے لئے حکیم کے نسخے کے

مطابق بنائی جانے والی گولی کھائی تھی۔ یہ گولی بندوق کی گولی ثابت ہوئی یعنی اس کے کھانے سے اس کو دل کا دورہ پڑا جو جان لیوا ثابت ہوا۔

کرم الٰہی ایک تجارت پیشہ شخص تھا جو لاہور کا باشندہ تھا اور ذیابیطس کے مرض میں مبتلا تھا اس کو ایک حکیم نے خود ساختہ دوا ہمراہ شربت بزوری استعمال کے لئے دی جس کے استعمال سے ذیابیطس کا مرض اور بڑھ گیا۔ جلد ہی اس کے گردوں نے کام کرنا چھوڑ دیا۔ نتیجے میں وہ ہلاک ہو گیا۔

پشاور کی رہنے والی سکینہ کو یرقان تھا۔ وہ ایک مقامی ڈاکٹر کے پاس گئی جس نے معمول کی دوا تجویز کی اور اس کو پرہیز میں ثقیل خوراک سے اجتناب کرنے کی ہدایت کی۔ چند روز بعد اس کا شوہر اُسے ایک عطائی کے پاس لے گیا جس نے اُسے خود ساختہ شربت تو لا دیا اور کھانے کے لئے دیسی گھی میں تلے ہوئے پراٹھے تجویز کیے۔ اس کے پانچ دن کے استعمال کے بعد وہ غفلت (قومہ) کی حالت میں چلی گئی اور پھر جانبر نہ ہو سکی۔

ہم جس معاشرے میں رہتے ہیں وہاں اس قسم کے حادثات بدقسمتی سے وقوع پذیر ہوتے رہتے ہیں جو لمحہ فکریہ ہے۔ بے شمار مثالوں میں سے چند مثالیں اوپر درج کی گئی ہیں۔ جو معصوم لوگوں کی صحت کے ساتھ جعلسازوں اور نام نہاد عاملوں کے خطرناک کھیل کا پردہ فاش کرتی ہیں کہ وہ کس طرح غلط طور پر دعوے کرنے اور دیواروں پر پُرکشش اور گمراہ کن نعرے لکھنے اور الیکٹرانک اور اخباری میڈیا کے ذریعے لوگوں کو اپنی طرف راغب کرتے ہیں۔ یہ انتہائی تکلیف دہ امر ہے اور اس خطرے کے فوری تدارک کے لئے ہماری توجہ اپنی طرف مبذول کرواتا ہے۔ اہم نکتہ یہ ہے کہ ترقی یافتہ ممالک کے باشندے جیسا کہ امریکہ اور یورپ اپنی بہتر اوسط عمر گزارتے ہیں باوجود اس کے کہ انہیں متذکرہ بالا عاملوں اور جعلسازوں کی خدمات میسر نہیں ہیں۔ اب وقت آ گیا ہے کہ ہم اس اہم مسئلہ کی طرف توجہ دیں جو کہ دن بہ دن بدتر ہوتا جا رہا ہے اور معصوم لوگوں کی زندگیوں کو خطرے میں ڈال رہا ہے۔ ساتھ ہی ساتھ یہ

حکومت وقت کی بھی ذمہ داری ہے کہ وہ اس خطرے سے نبرد آزما ہو اور سب سے بڑھ کر عوام الناس کی اپنی ذمہ داری ہے کہ بجائے معجزات کی خام خیالیوں اور طلسماتی دنیا میں بسنے کے وہ حقیقت کو سمجھیں اور حقائق کو تسلیم کرتے ہوئے اپنی زندگیاں بسر کریں۔ اس میں بہت آسانیاں ہیں۔ کہتے ہیں اور بزرگ ہمیشہ سچ ہی کہتے ہیں کیونکہ یہ ان کی زندگیوں کے تجربات کا نچوڑ ہے کہ بیماری گھوڑے پر سوار ہو کر آتی ہے اور پیدل واپس جاتی ہے۔ اگر خدانخواستہ ہمیں کوئی تکلیف ہے تو پہلے ہمیں اُس کی تشخیص کرنا یا کروانا ضروری ہے اور پھر اُس کا مناسب علاج۔ اگر کوئی روحانی و ذہنی پریشانی ہے تو تلاوت قرآن پاک باترجمہ اور پنج گانہ نماز اُس کا بہترین حل ہے۔ دنیا میں کسی سچے پکے یقین والے شخص پر کسی قسم کا جادو ٹونا کام نہیں کرتا۔ جن، بھوت الگ اور انسان سے گھٹیا مخلوق ہے وہ انسان کا کچھ نہیں بگاڑ سکتے۔ مضبوط قوت ارادی کے ساتھ اپنی زندگی خود گزارنے والے لوگ ہی دونوں جہاں میں کامیاب ہیں۔

خود بخود ٹوٹ کے گرتی نہیں زنجیر کبھی
بدلی جاتی ہے بدلتی نہیں تقدیر کبھی

O—O—O

Troubles, like a washing machine,
twist us and knock us around, but is the end
we come out brighter and better than before.

John Fenton

اچھی گفتگو کے انداز و فوائد

گفتگو کے مختلف انداز ہیں۔ یہاں ہم کچھ اُن نکات کا ذکر کریں گے جن کو کسی محفل، دو یا دو سے زیادہ افراد کے درمیان یا ایک سیلز مین اور گاہک یا متوقع گاہک (Prospect) کے درمیان گفتگو کے وقت مدنظر رکھنے کی ضرورت ہے۔

۱۔ گفتگو ایک فن ہے۔ تھوڑے سے ریاض سے ہم اس فن کو حاصل کر سکتے ہیں۔ موثر گفتگو جہاں مقصد کو حاصل کرنے میں مدد و معاون ثابت ہوتی ہے وہاں آپ کے لئے رابطوں کے نئے جہاں بھی پیدا کرتی ہے۔

۲۔ زیادہ موثر انداز میں گفتگو کرنے کی خواہش ہر شخص کے دل میں ہوتی ہے اور وہ لوگوں کی طرف سے پسندیدگی اور تعریف و تحسین کا بھی خواہاں ہوتا ہے۔ مگر یہ خواہش پوری کیسے ہو؟۔ اس ضمن میں کچھ کارآمد باتیں درج ذیل ہیں۔

۳۔ فارسی کا ایک شعر ہے

تا کس نا گفتہ با شد
عیب و ہنرش نہفتہ باشد

یعنی جب تک کوئی شخص بولتا نہیں اُس کے عیب اور ہنر دونوں چھپے رہتے ہیں۔ دراصل ہماری گفتگو کا طریقہ، سلیقہ اور انداز ہی بتا دیتا ہے کہ ہم کتنے پانی میں ہیں۔ ایک معیاری گفتگو کے پیچھے تدبر اور دانائی کا عنصر کارفرما ہوتا ہے۔ ہر وہ بات جو بغیر پورے علم اور پوری خبرداری

کے کی جائے وہ گفتگو کرنے والے کی کم علمی یعنی جہالت کو عیاں کر دے گی۔ قرآن حکیم کے پارہ نمبر ۱۵ سورہ بنی اسرائیل میں ارشاد باری تعالٰی ہے کہ "اور اے مخاطب جس بات کا تجھے علم نہیں اُس کے پیچھے نہ ہو لیا کر کیونکہ کان آنکھ اور دل ان سب سے قیامت کے دن پوچھ گچھ ہوگی"۔ حضرت علیؓ کا قول ہے کہ آدمی کی قابلیت اُس کی زبان کے نیچے پوشیدہ ہے۔

۴۔ کانا پھوسی سے احتراز کریں۔ یہ آداب محفل اور قرآن کریم کے احکامات کے خلاف ہے۔ سورہ المائدہ میں فرمان ہے کہ

"مسلمانو! جب تم ایک دوسرے کے کان میں بات کرو تو گناہ کی اور زیادتی کرنے اور رسول کی نافرمانی کی باتیں ایکدوسرے کے کان میں نہ کیا کرو۔ ہاں کسی مصلحت کے تحت نیکی اور پرہیزگاری کی باتیں ایکدوسرے کے کان میں کہہ لو تو کوئی مضائقہ نہیں۔ اور اللہ سے ڈرتے رہو جس کے حضور میں تم قیامت کے دن جمع کئے جاؤ گے۔ کانا پھوسی تو بس ایک شیطانی حرکت ہے تاکہ مسلمان اس وجہ سے آزردہ خاطر ہوں۔ حالانکہ اللہ کی مرضی کے بغیر کسی کی کانا پھوسی اُن کو کوئی نقصان نہیں پہنچا سکتی۔ اور مسلمانوں کو چاہئے کہ وہ اللہ پر ہی بھروسہ کریں"۔ ارشاد نبوی ﷺ ہے کہ ایسا اشارہ کرنا بھی حرام ہے جس میں کسی کو رنج ہو۔ چہ جائیکہ کلام۔ پھر فرمایا کہ جب تین اشخاص بیٹھے ہوں تو تیسرے کو چھوڑ کر سرگوشی نہ کریں کہ اس سے وہ آزردہ ہو جائے گا۔

۵۔ دوران گفتگو باتوں کو رگڑتے رہنے اور کرید کرید پوچھنے سے مکمل احتراز کریں۔ قرآن حکیم کی سورہ المائدہ ہی میں یہ حکم ہے کہ

"مسلمانو! باتیں بہت کرید کرید نہ پوچھا کرو کہ اگر تم پر ظاہر کر دی جائیں تو تم کو بُری لگیں"۔

۶۔ حضرت ابوبکر صدیقؓ کا قول ہے کہ مصیبت کی جڑ انسان کی بے جا اور بُری گفتگو ہے

۷۔ اپنے ذاتی اوصاف، اپنے خاندانی حالات اور کارناموں کے متعلق جتنی کم بات چیت کرو گے۔ اتنا ہی تمہارے لئے بہتر ہوگا۔ کیونکہ جو کچھ تم اپنے متعلق کہو گے اُس کے وہ ہی

مقصد ہو سکتے ہیں۔ یا تو تم دوسروں کی تحسین کے خواہاں ہو اور اپنی برتری کو ان پر ثابت کرنا چاہتے ہو یا تم اُن سے رحم کی التجا کرنا چاہتے ہو۔ یہ دونوں باتیں تمہاری خودداری اور شرافت کے منافی ہیں۔

۸۔ حدیث نبوی ﷺ ہے کہ زیادہ گوئی سے بڑھ کر انسان کے لئے کوئی چیز بُری نہیں ہے۔ حضرت ابوبکرؓ نے فرمایا کہ گفتگو میں اختصار سے کام لو۔ کلام اتنا ہی مفید ہوتا ہے جتنا آسانی سے سنا جا سکے۔ طویل کلامی گفتگو کا کچھ حصہ ذہنوں سے ضائع کر دیتی ہے۔ بزرجمہر جیسے دانشور نے کہا تھا کہ دنیا کی مصیبتوں کا 3/4 حصہ زبان کا پیدا کردہ ہے اور اس کے ماخذ طعام و کلام ہیں۔

۹۔ گفتگو میں الفاظ کی نسبت لہجہ زیادہ اثر پذیر ہوتا ہے۔ قرآن کریم میں اللہ تعالی نے اس نکتے کو نہایت ہی سادہ اور موثر انداز میں بیان کیا ہے۔ فرمایا "اور کسی سے بات کرے تو ہولے سے بول۔ کیونکہ آوازوں میں بُری سے بُری آواز گدھے کی آواز ہے۔ اللہ کو پسند نہیں کہ کوئی کسی کو منہ پھاڑ کر بُرا کہے۔ سوائے اُس کے کسی پر ظلم ہوا ہو تو اور وہ ظالم کو منہ پھاڑ کر بُرا کہہ بیٹھے تو معذور ہے اور اللہ سب کی سنتا اور سب کو جانتا ہے"۔ اسی بات کو انگریزی زبان کچھ یوں کہا گیا ہے۔

"A loud voice cannot compete a clear voice even if it is a whisper"

اور یہ بھی کہا گیا ہے کہ پہلے چیخنے والا ہمیشہ ہار جاتا ہے۔

۱۰۔ اپنی ذات سے باہر نکل کر اور دوسرے کی ذات کے اندر جھانک کر گفتگو کریں یعنی گفتگو کرتے وقت دوسروں کی دلچسپی کا خیال رکھیں۔ آپ کی ذمہ داری ہے کہ اُنہیں اپنے نقطہء نظر کو کھل کر پیش کرنے کا موقع دیں۔ دوران گفتگو محض اپنی ذات کو ہی نہ مقدم رکھیں بلکہ دوسروں کو بھی گفتگو میں شامل ہونے کا پورا موقع فراہم کریں۔ ہر فرد کے لئے اپنی ذات سب سے اہم ہوتی ہے۔ دوسروں کے پسندیدہ موضوعات پر بات کریں جتنا آپ دوسروں کیلئے

سوچتے ہیں لوگ بھی آپ کی اتنی ہی پرواہ کرتے ہیں۔ لوگوں کے نظریات میں دلچسپی لیں اور ان کو موضوع بنائیں۔ اسطرح آپ لوگوں کے ساتھ زیادہ دیر تک خوشگوار گفتگو کر سکتے ہیں اپنے مسائل اور خوشیاں آپس میں شیئر کرنے سے جہاں آپس میں اعتماد بڑھتا ہے وہاں آپ خود کو ہلکا پھلکا بھی محسوس کرنے لگتے ہیں۔

۱۱۔ گفتگو کرتے وقت غیر ضروری تفصیلات سے احتراز کریں۔ بار بار ایک ہی بات کو دہرانے اور غیر متعلقہ واقعات کی تکرار سے سامع پر اچھا اثر نہیں پڑتا اور سننے والا جلد اکتا جاتا ہے۔ گفتگو ٹو دی پوائنٹ کریں۔ آپ کے لئے یہ جاننا بہت ضروری ہے کہ رُکنا کہاں ہے۔ جو لوگ گفتگو کرتے وقت اس اصول کو نہیں سمجھتے دوسرے اُنکی بات سننے سے کتراتے ہیں۔

۱۲۔ ہمارے ہاں اکثریت کو بات چیت کرتے وقت "میں" کا دورہ پڑ جاتا ہے۔ عموماً اپنی بات کہنے پر زیادہ توجہ دی جا رہی ہوتی ہے۔ میں۔۔۔۔۔ میرا۔۔۔۔۔ وغیرہ میرا خیال ہے کی بجائے آپ کا کیا خیال ہے؟ کہنے سے آپ نہ صرف دوسروں کے بولنے کے حق کو تسلیم کرتے ہیں بلکہ ان کے دلوں میں اپنے لئے زیادہ احترام اور محبت پیدا کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔

۱۳۔ دوسروں سے بات چیت کرنا ایسے ہی ہے جیسے کسی مصروف ترین سڑک پر گاڑی چلانا۔ جہاں آپ کو نہ صرف اردگرد کی گاڑیوں بلکہ ٹریفک اشاروں کا بھی خیال رکھنا ہوتا ہے۔ اپنے سننے والوں کے موڈ کو سمجھیں۔ اُنہیں بور نہ کریں۔ شاہراہ گفتگو پر دوسروں کو راستہ دینے میں خوشی محسوس کریں۔ نہ ایسی سست گفتگو کریں کہ ٹریفک جام ہو جائے اور نہ ایسی نان سٹاپ گفتگو کریں کہ سب پیچھے رہ جائیں۔ تب آپ خود ہی کہنے والے اور سننے والے بھی خود ہی ہوں گے۔

۱۴۔ دوسروں کی گفتگو میں دخل اندازی انتہائی بُری بات ہے۔ کہتے ہیں کہ سب سے بڑی بدتہذیبی دوسروں کی بات کاٹنا ہے۔ غیر ضروری ریمارکس اور سوال پوچھنے سے گریز کرنا چاہئے۔ خواہ مخواہ دوسروں کے جملوں کو مکمل کرنے کی کوشش نہ کریں۔ بلکہ دوسرے کو مکمل آزادی کے ساتھ بات مکمل کرنے دیں۔ گفتگو کرتے ہوئے گرد و پیش کے ماحول کے حوالے سے حساس

رویہ اختیار کریں۔ ایک ہی بات آپ کو ہر قسم کی مجلس میں پزیرائی نہیں دے گی۔ سیاست، مذہب اور نسل جیسے حساس موضوعات پر بات کرنے سے پہلے محفل کے مزاج کو سمجھیں۔

۱۵۔ دوسروں کی پرائیویسی متاثر نہ کریں۔ لوگوں کی نجی زندگی میں جھانکنے اور چھان بین کرنے کی کوشش نہ کریں۔ دوسروں سے ایسے سوالات نہ پوچھیں جن پر انہیں غصہ آئے یا ان کا موڈ خراب ہو۔ اصل بات یہ ہے کہ دوسروں کی تضحیک نہ کی جائے بلکہ دوران گفتگو ان کے وقار اور ذات کا خیال رکھا جائے کیونکہ احترام بہرحال دوطرفہ عمل ہے۔ جب دوسروں کو آپکی وجہ سے نقصان پہنچے تو اس کی تلافی مشکل ہوتی ہے چاہے اس میں آپ کا ارادہ شامل ہو یا نہ ہو وہ بات ہماری نسبت سے آگے چل کر ایک باقاعدہ خبر بن جاتی ہے۔ افواہوں کی حوصلہ شکنی کریں۔ بطور خاص ایسی افواہیں جن سے دوسروں کا دل دُکھے۔

۱۶۔ ایسی تکلیف کسی کو نہ دو جو تمہیں ملے تو تم دُکھی ہو جاؤ۔ اس لئے کوشش کریں کہ آپ کی زبان سے کسی کیلئے کوئی ایسا جملہ نہ نکلے جو دوسروں کیلئے تکلیف اور رنج کا باعث بنے۔

۱۷۔ کسی انسان کی اچھی فطرت کا راز گفتگو میں ہے نہ کہ بحث میں دوسروں سے ناراض ہوئے بغیر بات کریں اور غصّے میں بھرے دلائل کبھی نہ دیں۔ بات کرتے وقت جذبات پر قابو رکھیں اور گفتگو کو مناظرہ نہ بننے دیں۔ بحث و تکرار، ہٹ دھرمی، ضد اور صاف ستھری گفتگو کیلئے زہر قاتل ہے۔

۱۸۔ بات کرتے وقت، خصوصاً پراسپیکٹ سے بات کرتے وقت ایسے سوالات نہ کریں۔ جن سے اُس کی عزت نفس اور خودداری پر کسی قسم کا حرف آئے یا جن سے اُس کے جذبات مجروح ہوں۔ سیاق و سباق سے ہٹ کر بھی سوال مت پوچھیں مثلاً بات اگر ہو رہی ہے مالی ذرائع کی تو آپ موسم پر بات کرنا شروع کر دیں۔ تو صورت حال بگڑ جائے گی۔ بہرحال پراسپیکٹ سے ایسے سوالات ضرور پوچھیں جو اُس کی سوچ کو واضح کر سکیں اور فیصلہ کرنے میں اُس کی مدد کریں۔ سوالات کی مدد سے دوسرے شخص سے اُس کی رائے کا اظہار کروانا بھی ایک فن ہے۔ متعلقہ شخص کی دلچسپیوں کے بارے میں پوچھیے۔ پورے تحمل سے اُس کی بات سنیں۔

ہر شخص اپنی ذات اور اپنے ساتھ پیش آنے والے خوشگوار واقعات کا ذکر کرنا چاہتا ہے۔ اُن واقعات کے ذکر کو دلچسپ بنانے کے لئے اُس سے دلچسپ سوالات پوچھیں۔ ساتھ ہی ساتھ وہ سوالات اُٹھائیں جو اس کی ضروریات کو اُجاگر کریں۔ ماحول کے مطابق اپنا نقطہء نظر پیش کریں۔ مثال کے طور پر دو پادریوں نے پوپ سے ایک ہی سوال پوچھا۔ صرف الفاظ کی ترتیب میں ذرا سا فرق تھا۔ پہلے پادری نے کہا کہ ''جب میں عبادت کر رہا ہوں تو کیا سگریٹ پی سکتا ہوں'' جواب آیا کہ نہیں۔ دوسرے پادری کا سوال تھا ''جب میں سگریٹ پی رہا ہوتا ہوں تو کیا عبادت کر سکتا ہوں'' پوپ نے کہا ہاں۔

کچھ ایسے ضروری سوالات ہوتے ہیں جن سے آپ پراسپیکٹ کی ذات کے اندر جھانک کر اُس کے مسائل و ضروریات کی نوعیت سے واقفیت حاصل کر سکتے ہیں۔ مگر اس کا یہ ہرگز مطلب نہیں کہ اُس سے انتہائی ذاتی یعنی پرائیویٹ اور پرسنل باتوں پر استفسار کیا جائے۔ نہیں۔ بالکل نہیں۔ ذات کے اندر جھانکنے کا مطلب ہے کہ وہ اپنے معاشی و مالی مسائل کو کیسے حل کرنا چاہتا ہے۔ سوالات کی مدد سے دو اہم مقاصد حاصل ہوتے ہیں۔ ایک تو آپ دوسرے شخص پر اپنا انداز فکر ظاہر کرتے ہیں۔ اور دوسرے اُس شخص کی رائے پوچھ کر آپ اُس شخص کی برتری کا اعتراف کرتے ہیں اور یوں اُس کے اطمینان کی سطح بلند ہوتی ہے اور نتیجتاً وہ بھی رفتہ رفتہ آپ کا ہم خیال بن جاتا ہے۔ بس ضرورت اس امر کی ہے کہ آپ میں استفسار اور منطقی لحاظ سے سوالات کرنے کا سلیقہ ہونا چاہئے۔ تحقیق و سوالات کی عادت ایسی عادت ہے جو زندگی کے ہر موڑ پر آپ کو نئی نئی باتوں سے متعارف کرواتی رہتی ہے۔

قدم قدم پر بچھا کر بہار کی کرنیں
شب خزاں کے یہ سائے لپیٹے ہونگے
ہمارے بعد بھی گزریں گے کاررواں اکثر
ہمیں یہ راہ کے پتھر سمیٹنے ہونگے

O—O—O

ترقی اور خوشحالی کا راز

کئی سال پہلے جب میں لائف انشورنس کے ایک اعلیٰ کورس کے سلسلے میں سوئٹزرلینڈ گیا تو بہت سی اور اچھی باتوں کے علاوہ میں نے دیکھا کہ وہاں کے لوگ ایک تو وقت کی بہت پابندی کرتے ہیں اور دوسرے اپنا اپنا کام خواہ دفتری ہو یا گھریلو خود کرتے ہیں۔ کسی کو کسی سے کوئی خاص شکایت نہیں۔ وہ ایک دوسرے کی ذاتی طور پر اور کام کے لحاظ سے بھی بہت عزت کرتے ہیں۔ وہ دفتروں، کارخانوں اور دوکانوں پر مقررہ وقت پر آتے اور مقررہ وقت پر جاتے ہیں۔ کام کا ایک لمحہ تک ضائع نہیں کرتے۔ کوئی گپ شپ نہیں ہوتی۔ چائے اور مشروبات کے دور نہیں چلتے۔ دفتروں اور کارخانوں میں مہمان نوازی اور مہمان بازی کا کوئی رواج نہیں۔ فائلوں اور کاغذات کی ترسیل کام کرنے والے شخص کی اپنی ذمہ داری ہے۔ قاصدوں کا کوئی رواج نہیں۔ دفاتر میں پانی اور چائے وغیرہ کے لئے الگ جگہیں مخصوص ہیں۔ چائے نوشی وغیرہ کے لئے اُن کو خود وہاں پہ مقررہ اوقات میں جانا ہوتا ہے۔ تفریح طبع اور گپ شپ کے لئے وہ چھٹی کا دن مختص کرتے ہیں۔ وہ ایک دوسرے کی، خصوصاً گاہکوں کی بہت عزت اور دلجوئی کرتے ہیں۔ اگر ہم بھی ان باتوں کو پیشِ نظر رکھیں تو ہم، ہمارا ادارہ اور ہمارا ملک بھی خود بخود ترقی کریں گے۔ عدل کرنے اور سائل کا بروقت کام کر دینے سے ایسے خزانے مہیا ہوتے ہیں کہ جن سے ادارے اور افراد اپنے کام یعنی فرائض کی انجام دہی میں صرف مال و دولت ہی نہیں پاتے بلکہ وہ دل جیت کر اُن پر راج کرتے ہیں۔ اور ادارے

پھلتے پھولتے ہیں۔ نتیجتاً کارکنان بھی خوش حال ہوتے ہیں۔ یہ چیزیں خلوصِ دل سے محنت کا تقاضا کرتی ہیں۔ وقت تو گزر ہی جاتا ہے لیکن اگر اچھے کام میں گزارا جائے تو اس کے مجموعی اثرات سارے معاشرے کو خوشحال بنا دیتے ہیں۔ معاشرہ خوشحال ہو تو فرد کی اہمیت اجاگر ہوتی ہے۔ فرد و معاشرے کی ترقی ایک دوسرے سے مربوط اور لازم و ملزوم ہے۔ ٹیم ممبرز کا کام اور رویے اچھے ہوں تو ٹیم کی کارکردگی بہتر ہو جاتی ہے۔ اس طرح وہ ٹیم ایک اچھی ٹیم کہلاتی ہے۔ ٹیم اچھی ہو تو ہر ٹیم ممبر کی انفرادی عزت و توقیر میں بنتی ہے۔ اس طرح ٹیم اور فرد لازم و ملزوم ہیں۔ انسان اکیلا خواہ کچھ بھی کر لے وہ رتبہ حاصل نہیں کر سکتا جو وہ کسی ٹیم کا ممبر رہ کر حاصل کر سکتا ہے۔ اور جب کامیابی میسر ہو تو ہمیں انکساری سے کام لیتے ہوئے اپنے آپ کو مزید محنت کی طرف راغب کرنا چاہیے۔ کسی بھی کامیابی پر غرور و تکبر نہیں کرنا چاہیے۔ تاریخ شاہد ہے کہ غرور اور تکبر سے بھرے لوگ کبھی دیر تک معاشرے کو قائم نہیں رکھ سکتے۔ وہ لوگ جو اپنا حسب و نسب شجرِ ابن شجر بتاتے تھے۔ نوبت چند روزہ بجا کر چلے گئے۔ تلواروں نے اُن کا ساتھ چھوڑ دیا۔ لیکن جو لوگ صبر اور حوصلے کے ساتھ اور اشتعال میں آئے بغیر پر سکون رہ کر کارہائے زندگی سرانجام دیتے ہیں وہ کامیاب و کامران ٹھہرتے ہیں۔ حضرت سلیمانؑ کا قول ہے کہ "نرم طرزِ تکلم غصے کا رُخ موڑ دیتا ہے۔ لیکن تلخ نوائی غصے کو جنم دیتی ہے۔ یہ دلوں میں نفرت اور کدورت کا بیج بو دیتی ہے۔ جو شخص دیر سے غصے میں آتا ہے وہ بلاشبہ مدبر اور دانا کہلاتا ہے لیکن جو شخص فوراً آپے سے باہر ہو جائے اُسے احمق کہا جاتا ہے" اللہ کے برگزیدہ پیغمبر حضرت سلیمانؑ کے ان فرمودات کا صاف صاف مطلب یہ ہے کہ زندگی کے ہر موڑ پر اور ہر مشکل کو آسان بنا کر کامیابیوں اور کامرانیوں کی طرف زندگی کا رُخ تبدیل کرنے کے لئے ہمیں ضرورت ہے صرف اور صرف ہمیشہ نرم و ملائم لہجے میں بات کرنے کی، اشتعال انگیز لفظوں، فقروں اور جملوں سے مکمل طور پر احتراز کرنے کی۔ غصے، کھینچ، چڑچڑا پن سے بچنے کی، کبھی بھی آپے سے باہر نہ ہونے کی اور اشتعال انگیز رویئے سے مکمل گریز کی۔ خوش مزاج، خیر خواہ، محنتی اور

خدمت کے جذبے سے سرشار لوگ جیتے جی اپنے لوگوں کے دلوں پر حکمرانی کرتے رہے۔ اور مرنے کے بعد بھی لوگ اُنہیں یاد کرتے ہیں۔ وہ کئی ایجادات کر گئے جو صدقہ جاریہ کے طور پر اُنہیں ثواب پہنچا رہی ہیں۔ وہ بہت سے رفاہ عامہ کے کام کر گئے اور آج بھی کر رہے ہیں۔ ایک عام شخص کو اپنے پڑدادا کا نام یاد نہیں ہوتا لیکن وہ ہستیاں جو اپنی زندگی سے زیادہ بڑے کام کر گئیں اُن کے نام سینکڑوں، ہزاروں سالوں بعد بھی لوگوں کے دلوں میں زندہ ہیں۔ برصغیر پر ایک زمانے تک غلاموں کی حکومت رہی ہے اور جب ان غلاموں میں آقائیت آ گئی تو اُنہوں نے اپنے ماتحت لوگوں سے وہی سلوک کیا جو اُن کے آقا اُن کے ساتھ کرتے آئے تھے۔ نتیجتاً آزادی کھو گئی۔

یقین محکم، عمل پیہم، محبت فاتح عالم کے زریں اصول ہمیں کامیابیوں کا راستہ بتاتے ہیں جبکہ ان کے مقابلے میں کاروبار حیات میں دھوکہ، فریب، کام چوری، اقربا پروری، رشوت، وقت کا ضیاع غرض ہر اخلاقی جرم کا ارتکاب کرنا اور دوسرے لوگوں خصوصاً گاہکوں کے ساتھ سختی سے پیش آنا ترقی کے دشمن افعال میں سے ہیں۔ ذاتی فوائد حاصل کرنے کے لئے سب انسانی قدروں کو پامال کرنا ہمیں پستی کی اتھاہ گہرائیوں میں پھینک دیتا ہے۔ کسی مغربی مفکر کا قول ہے کہ آپ کے دل کے لئے دو چیزیں بڑی نقصان دہ ہیں۔ ایک دوڑ کر سیڑھیاں چڑھنا اور دوسرے لوگوں کو روند کر چلنا۔ انسانیت، شرافت، خلوص نیت، راست بازی اور حق گوئی کو ہم اپنے معمولات زندگی کے دائرے میں لا کر ہی ترقی کی منزلوں کو طے کر سکتے ہیں۔ یہ نہیں کہ اپنی انا کے بل بوتے پر آپ جو چاہیں وہ کریں۔ انا پرستی ہمیشہ تنزلی کی طرف لے جاتی ہے۔ تاریخ کے کتب میں اس طرز فکر پر چلنے والوں کے عبرت ناک انجام کی مثالیں بھی بے شمار ہیں۔ اب یہ ہمارا کام ہے کہ ہم محنت اور خدمت کے جذبے کو اپنا شعار بنائیں۔ اپنے آپ پر بھروسہ کریں۔ خود اعتمادی، لگن اور مستقل مزاجی سے آگے بڑھیں۔ وہ زریں اصول ہائے حیات جو ہمیں قرآن و حدیث نے سکھلائے ہیں اُن پر عمل کریں اور انفرادی اور اجتماعی ترقی

کی منازل طے کریں۔

مولانا حالی نے کہا تھا:۔

شریعت کے جو عہد و پیمان ہم نے توڑے
وہ سب لے جا کے اہل مغرب نے جوڑے

یہ حقیقت ہے کہ وہاں جھوٹ، فریب، دھوکا، دغابازی، چغل خوری، بہتان طرازی، ملاوٹ، کام چوری، وقت کا ضیاع، بے جا گپ شپ، دفاتر میں محفلیں لگا کر چائے نوشی یا سگریٹ نوشی کرنا وغیرہ نام کی کوئی شے نہیں ہے۔ اور یہ تمام وہ افعال ہیں جن کی شریعت نے بڑے واضح الفاظ میں مذمت کی ہے اور ان سے منع کیا ہے۔ ترقی ہم بھی کر سکتے ہیں۔ ہمارے ادارے، ہمارا ملک اور ہم بھی یکساں طور پر خوشحال ہو سکتے ہیں بشرطیکہ وقت کی قدر کریں۔ محنت، دیانت، لگن اور خدمت خلق کو اپنا شعار بنائیں۔ اپنی گفتگو میں نرمی، بزلہ سنجی اور سچائی کا امتزاج رکھیں۔ ہر ملنے جلنے والے سے خوش اخلاقی سے پیش آئیں، دوسروں کے دُکھ درد میں شریک ہوں۔ ضرورت کے وقت اُن کے کام آئیں۔ اپنے دل و دماغ کو حسد، کینہ، کدورتوں اور نفرتوں سے پاک رکھیں۔ دوسروں کے ساتھ محبت اور احترام سے پیش آئیں۔ اُن کی اُلجھنوں کو سلجھائیں۔ الجھنوں کو سلجھانے کی بات پر میں ایک ذاتی تجربہ بیان کرنا چاہتا ہوں۔ میں نے ایک ریڈی میڈ کوٹ لیا۔ وہ ذرا میرے سائز سے کھلا تھا۔ اُس کی فٹنگ کے لئے میں اُس ٹیلر ماسٹر کے پاس گیا جس سے میں سال ہا سال سے نئے کپڑوں کی سلائی کرواتا تھا۔ ٹیلر ماسٹر صاحب نے کہا کہ اس کام میں محنت بہت درکار ہے۔ اس لیے وہ یہ کام نہیں کرے گا۔ میں وہاں سے ایک اور ٹیلر ماسٹر کے پاس گیا۔ اُسے میں پہلے سے نہیں جانتا تھا۔ اُس نے کوٹ کا معائنہ کر کے کہا کہ کوئی مسئلہ نہیں اس کی فٹنگ ہو جائے گی۔ آپ یہ کل لے جائیں۔ میں نے معاوضہ دریافت کیا تو اُس نے کہا کہ چھوڑیں جی بس آپ کل کام لے جائیں۔ میں دوسرے دن اُس کے پاس گیا تو کوٹ بہترین فٹنگ کے ساتھ تیار تھا۔ معاوضہ دینے کے

میرے اصرار پر ٹیلر ماسٹر صاحب نے کہا کہ الحمد اللہ میرا کاروبار بہت اچھا ہے میرے پاس بیسیوں کاریگر کام کرتے ہیں۔سینکڑوں کی تعداد میں گاہک آتے ہیں۔ نئے کپڑوں کی روٹین کی سلائی ہوتی ہے۔کوئی مسئلہ نہیں ہوتا۔کام خوش اسلوبی سے چلتا رہتا ہے۔لیکن کبھی کبھار کچھ کام روٹین سے ہٹ کر آجاتے ہیں جس میں گاہک بڑی اُلجھن میں ہوتا ہے۔گاہک کی ایسی اُلجھن کو سُلجھا کر مجھے خوشی تو ہوتی ہی ہے ساتھ ساتھ میرا روٹین کا کام بھی بڑھ رہا ہوتا ہے۔میرے لئے آپ کے کام کا بھی یہی معاوضہ ہے۔ یہ حکمت عملی یعنی گاہکوں کے ساتھ اپنائیت کا عملی مظاہرہ ہی دراصل آپ کے کاروبار کی اساس ہے۔دوسروں کی اُلجھنیں سُلجھانے سے ہمارے اپنے راستے ہموار ہوتے جاتے ہیں۔اسی ایک واقع سے اُس کے گاہکوں کی فہرست میں ایک اور گاہک کا اضافہ ہوگیا۔آیئے ہم سب مل جُل کر ایک دوسرے کی مدد کر کے اس مختصر سی زندگی کو خوشیوں کا گہوارہ بنادیں اور خدمت کے جذبے کے ساتھ ترقی وخوشحالی کی منزلیں طے کرتے رہیں۔

ترقی اور خوشحالی کا دوسرا بڑا راز تسلسل اور استقلال کے ساتھ محنت کرنے اور آگے بڑھتے رہنے میں ہے۔ ہماری زندگی ایک بہتے ہوئے دریا کی مانند ہے۔ بہتا ہوا پانی ہمیشہ صاف اور شفاف ہوتا ہے وہ سورج کی روشنی اور چاند کی چاندنی سے آنکھ مچولی کرتا، اٹھکیلیاں کرتا رواں دواں رہتا ہے جبکہ ٹھہرا ہوا پانی گدلا اور بدبودار ہوجاتا ہے اور اُس کے اوپر کائی جم جاتی ہے۔ بہتا ہوا دریا کھائیوں کو بھرتا، ٹیلوں کو سر کرتا اور چٹانوں کی مشکلات سے سرٹکراتا آگے بڑھتا رہتا ہے۔اپنے راستے میں آنے والی تمام رُکاوٹوں کو مستقل مزاجی سے دور کرتا ہوا منزل کی طرف رواں دواں رہتا ہے۔حالات کے مطابق اسکا بہاؤ کبھی تیز اور کبھی آہستہ خرام ہوتا ہے۔کبھی بپھرا ہوا اور کبھی پُرسکوں۔کبھی کناروں سے اچھلتا ہوا اور کبھی اپنے پاٹ میں سمٹا ہوا مگر سفر جاری وساری رکھے ہوئے۔نہ گرمی کا ڈر نہ سردی کا خوف۔دن کے اُجالے میں بھی چاک وچوبند اور رات کے اندھیرے میں بھی محوِ سفر۔کیونکہ اُس کی منزل ہے ایک ٹھاٹھیں مارتا ہوا بے کراں

سمندر۔ہم بھی دریا کا مسلسل اور استقلالی انداز سفر اپنا کر کامیابیوں کے بے کراں اور گراں مایہ سمندر سے ہمکنار ہوسکتے ہیں۔

کامیابی کی طرف ایک اور اہم قدم اپنی صلاحیتوں کی پہچان اور ان کا استعمال ہے۔آپ ان صلاحیتوں کو کس طرح بروئے لاسکتے ہیں اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ اپنے آپ کو کس انداز سے دیکھتے ہیں۔لوہے کی ایک سلاخ سے دروازہ کھلا رکھنے کا کام لیں تو اس کی قیمت صرف دس بارہ روپے سے زائد نہیں ہوگی۔اُسی لوہے سے اگر آپ زنجیر بنالیں تو اس کی قیمت ڈیڑھ دوسو روپے ہوجائے گی اور اگر اس کی ملاوٹیں وغیرہ صاف کر کے گھڑیوں کے سپرنگ بنائے جائیں تو ان کی مجموعی قیمت ایک لاکھ روپے سے بھی زائد ہوجائے گی۔جیسے اس لوہے کی سلاخ کے مختلف طریقوں سے استعمال سے نتائج میں بہت فرق ہے اسی طرح آپ بھی جس طریقے سے اپنی صلاحیتوں کا استعمال کریں گے ویسے ہی ان کے نتائج ہوں گے۔

یاد رکھیئے! آپ کا پیشہ آپ کو کامیاب یا ناکام نہیں کرتا بلکہ اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ اپنے آپ کو اور اپنے پیشے کو کس تناظر میں دیکھتے ہیں۔اپنی نگاہ بلند رکھیں اور ہدف بڑے۔اور یہ بڑے تب ہی ہوسکتے ہیں جب آپ کی ذہنی وسعتیں انہیں بڑا تسلیم کریں اور اپنی بے پناہ اندرونی صلاحیتوں کو اُجاگر کریں۔سمندر کی تہہ میں پڑے ہوئے ایک کلوگرام سونے اور ایک روپے کے سکے کی قیمت برابر ہے۔ان کی قیمتوں میں فرق تبھی اجاگر ہوگا جب انہیں تہہ سے اُٹھا کر باہر لایا جائے گا۔اسی طرح آپ کی صلاحیتیں تبھی رنگ لائیں گی جب آپ انہیں استعمال کریں گے۔

اپنی صلاحیتوں کو باہر نکالئے اور کامیابی کی منزلوں کی طرف اپنا سفر آسان بنایئے۔

میرا پیغام محبت ہے جہاں تک پہنچے

O—O—O

ہم ناکام کیوں ہوتے ہیں؟
ہم کامیاب کیسے ہوسکتے ہیں

ہم جو کام بھی کرتے ہیں کم و بیش ہم سب کو اس میں ایک چیلنج کا سامنا ہوتا ہے اور وہ چیلنج ہے "کامیاب ہونے گا"۔ یہ معاملہ ہمارے پیشہ دارانہ کیریئر کا ہو، ہم بطور طالب علم اچھی کارکردگی کے خواہاں ہوں، ہم بہتر والدین بننا چاہتے ہوں یا کوئی تکنیکی کام کا ڈھنگ سیکھ رہے ہوں۔ ان تمام حالات میں ہماری کوشش کی بارآوری یا ناکامی علی الترتیب یا تو ہمیں مزید کامیابیوں کی طرف گامزن کردے گی یا ہماری زندگیوں میں محرومی اور بددلی کا زہر گھول دے گی۔

لیکن دیکھنا یہ ہے کہ "کامیابی" کہتے کسے ہیں۔ کس بلا کا نام ہے یہ۔ اور وہ کون سے عوامل ہیں جو کامیابی یا ناکامی کی وجہ بنتے ہیں۔ اگر خدانخواستہ ہمیں کوئی ناگوار حالات درپیش آجائیں یا کوئی مشکل یا مصیبت آن پڑے تو ہمارا فوری ردعمل یہ ہوتا ہے کہ یہ اچانک کیا ہوگیا۔ یہ سوچ مبنی برحقیقت نہیں۔ اس کارخانہءقدرت میں کوئی واقعہ آناً فاناً یا یکا یک رونما نہیں ہوتا۔ ہم ہر روز بے شمار فیصلے کرتے ہیں ایسی مشکل، مصیبت یا ناگوار صورت حال ان فیصلوں کے مجموعی اثر کے ردعمل کے طور پر رونما ہوتی ہے۔

لیکن چونکہ عام طور پر ایسے فیصلے کا انفرادی طور پر کوئی خاص اچھا یا برا اثر ہوتا نظر نہیں آتا اس لئے ہم ایسا کرتے جاتے ہیں اور یہ کرتے جانے کا عمل بالآخر ہماری عادت کا حصہ بن جاتا

ہے اور پھر بہت بعد میں جب کافی سفر طے ہو جاتا ہے ہم حیرانی سے سوچ رہے ہوتے ہیں کہ کیا غلط ہوگیا ہے۔ ناکامی کوئی تنہا طوفانی واقعہ نہیں ہوتا۔ ہم راتوں رات ناکام نہیں ہوتے۔ ناکامی مجموعی طور پر گھٹیا سوچ اور بہت سے ناکارہ فیصلوں کے مجموعے کا ایک صریحاً نتیجہ ہوتی ہے۔ دوسرے الفاظ میں ناکامی عقل سلیم کی اُن چند غلطیوں کا نتیجہ ہوتی ہے جو انسان ہر روز دہراتا رہتا ہے۔ اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ ہم ایسی غلطیاں کیوں کرتے ہیں اور پھر انہیں روزانہ دہرانے کی بیوقوفی کیوں کرتے ہیں۔ جواب یہ ہے کہ ہم عموماً خیال کرتے ہیں کہ ان کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ یعنی ان کا کوئی منفی اثر ہوتا ہوا دکھائی نہیں دیتا۔

ہمارے روزمرہ کے عمل میں کوئی معمولی فروگزاشت، ایک کمزور فیصلہ، یا ایک دو گھنٹے وقت کا ضیاع عام طور پر کسی فوری قابل ذکر نقصان کا باعث بنتے نظر نہیں آتے۔ عام طور پر ہم اپنے کیے ہوئے عملوں کے فوری نتائج سے بچ جاتے ہیں۔ ہماری بعض کرتوتوں کے نتائج فوری طور پر سامنے نہیں آتے۔ مثال کے طور پر وہ لوگ جو زیادہ تر مضر صحت خوراک کھاتے ہیں اُن میں فوری طور پر کسی قسم کی علامات ظاہر نہیں ہوتیں۔ لیکن اندر ہی اندر اُن کی صحت خراب ہورہی ہوتی ہے۔ تمباکو نوشی کرنے والے خواتین و حضرات سالہا سال تک بغیر کوئی نمایاں تکلیف محسوس کیے اس شغل کو جاری رکھتے ہیں۔ اگر کوئی اُن کو سمجھانا بھی چاہے تو وہ اُلٹے سیدھے دلائل دینا شروع کر دیتے ہیں۔ آپ نے کئی ایسے لوگوں کو یہ کہتے سُنا ہوگا کہ کئی سال سے سگریٹ پی رہا ہوں لیکن مجھے تو کچھ بھی نہیں ہوا۔ یا لوگ ایک دوسرے کو کہہ رہے ہوتے ہیں کہ کھاؤ یار کچھ نہیں ہوتا وغیرہ وغیرہ۔ نتائج کبھی فوری مرتب نہیں ہوتے۔ اثرات جمع ہوتے رہتے ہیں اور آخرکار حساب کتاب کا ایک ناگزیر وقت آ پہنچتا ہے۔ جب ہمیں اُن کمزور فیصلوں کی قیمت چکانا ہوتی ہے۔ وہ فیصلے جن کی اپنی اپنی باری پر پہلے ہماری نظروں میں اس بنا پر کوئی اہمیت نہیں تھی کیونکہ اُن سے اُس وقت ہماری زندگی کے کسی بھی پہلو پر کوئی منفی اثر پڑتا محسوس نہیں ہوتا تھا۔

کئی سال پہلے کی بات ہے۔ باغ جناح لاہور میں مال روڈ والے گیٹ سے اندر داخل ہوتے ہی سامنے ایک بہت بڑا کئی سال پرانا درخت ہوا کرتا تھا۔ بڑا خوبصورت اور ہرا بھرا۔ پھر ایک رات تیز آندھی آئی اور اس کا تنا درمیان سے ٹوٹ گیا۔ پورا درخت زمین بوس ہو گیا۔ تنا ٹوٹنے کی وجہ معلوم کی گئی تو پتہ چلا کہ اسے اندر سے باریک قسم کے کیڑوں نے کھا کھا کر کھوکھلا کر دیا ہوا تھا۔ وہ درخت جس نے سالہا سال تک بے شمار طوفانوں، بارشوں، ژالہ باریوں کا مقابلہ کیا اور اپنی پوری آن بان سے زینت باغ بنا رہا۔ وہ مالی کے "کچھ نہیں ہوتا" قسم کے رویے سے اندر ہی اندر معمولی کیڑوں کے حملے کا شکار ہو گیا۔ یہی صورت حال ہمارے نظام بدن کی ہے۔ ہم بہت سی غلطیاں کرتے اور انہیں دہراتے چلے جاتے ہیں۔ اس خیال سے کہ ہم پر ان کا کوئی بُرا اثر نہیں پڑ رہا۔ مگر در حقیقت ہمارے دل و دماغ متاثر ہو رہے ہوتے ہیں۔ نتیجتاً ہماری دماغی صلاحیتیں دن بدن کمزور ہو کر ہمارے معمولات زندگی کا ناکامی کی اندھی کھائی میں دھکیل دیتی ہیں۔

ملازمت یا کیریئر ہی کی بات لے لیں۔ بہت سے لوگ روزانہ کی بنیاد پر یہ غلطی کرتے رہتے ہیں کہ اپنے ماتحتوں کی ایک خاص لیول سے اوپر ترقی نہیں ہونے دیتے۔ انہیں یہ خوف ہوتا ہے کہ اس طرح اُن کی اپنی Production کم ہو جائے گی اور اُن کی اپنی ترقی رُک جائے گی۔ یہ ایک انتہائی خام اور نقصان دہ خیال ہے۔ میں اس رجحان کو Train mentality کا نام دیتا ہوں۔ آپ نے اکثر ٹرین میں سفر کیا ہوگا۔ خاص طور پر درجہ دوم کی پسنجر ٹرین۔ کافی رش ہوتا ہے برانچ لائنوں پر۔ مسافر ٹرین کے ڈبوں میں کھڑے ہوتے ہیں۔ ڈبے کے دروازے پر بھی لوگ کھڑے اور بعض تو لٹک رہے ہوتے ہیں۔ ایسے میں جب گاڑی اگلے سٹیشن پر رُکتی ہے تو نئے سوار ہونے والوں کا ایک ہجوم اس کے ڈبوں میں اُمنڈ پڑتا ہے۔ اب پہلے سے سوار لوگ جو دروازے وغیرہ میں کھڑے ہوتے ہیں نئے لوگوں کو ڈبے میں چڑھنے نہیں دیتے لیکن پھر یہ لوگ ہمت کر کے زور شور لگا کے سوار ہو ہی جاتے ہیں اور ٹرین ایک دفعہ پھر منزل کی

طرف رواں دواں ہو جاتی ہے۔ اب اگلا سٹیشن آ جاتا ہے۔ وہی تماشا دہرایا جاتا ہے جو لوگ پچھلے سٹیشن سے مشکلوں کے ساتھ سوار ہوئے تھے اور جنہیں وہاں مدافعت کا سامنا تھا وہ بھی اگلے سٹیشن کی غرض مند سواریوں کو روکنے میں ایڑی چوٹی کا زور لگانا شروع کر دیتے ہیں۔ یوں نوبت لڑائی جھگڑوں تک پہنچتی ہے اور گاڑی لیٹ سے لیٹ ہوتی جاتی ہے۔ جس کا نقصان سب کو ہوتا ہے۔ یاد رکھیے دوسروں کی مدد کرنے سے آدمی خود کامیاب ہوتا ہے۔ کہتے ہیں کہ وہ شخص جو دوسروں کو بلندی تک پہنچانے میں مدد دیتا ہے وہ خود زیادہ بلند مقام پر پہنچ جاتا ہے۔ اگر مسافر ایک دوسرے کی مدد کر کے نئی آنے والی سواریوں کو راستہ دیتے رہیں اور اپنے تھوڑے سے وقتی آرام کو دوسروں کی ضرورت پر ترجیح دیں تو معاملات کہیں بہتر ہو جائیں۔

ناکامی کا سب سے خطرناک پہلو یا خاصہ اس کی عیارانہ نزاکت ہے۔ تھوڑے عرصے میں وہ چھوٹی چھوٹی غلطیاں کوئی بڑا فرق ڈالتی محسوس نہیں ہوتیں۔ کیونکہ اُس وقت اُن کے ایسے فوری نتائج جو ہماری توجہ اپنی طرف مبذول کروا سکیں رونما نہیں ہوتے۔ اور فوری نتائج کے رونما نہ ہونے کا یہ احساس ہمیں یقین دلاتا ہے کہ ان غلطیوں کو دہرانے میں کوئی نقصان نہیں ہے۔

لیکن ہمیں اس سے بہتر علم ہونا چاہیے۔ ناکامی کے فارمولا کی طرح کامیابی کے فارمولا کا اپنانا بھی آسان ہے۔ اور وہ فارمولا یہ کہ ہم مستقبل کو اپنی آج کی کارگزاریوں کا اہم ترین حصہ بنائیں۔ بعض اوقات ہم اپنے "آج" میں اس قدر مگن ہوتے ہیں کہ کل کو کوئی اہمیت نہیں دیتے۔ اپنے آج کو بہتر طریقے سے انجوائے کرنے میں کوئی حرج نہیں۔ بلکہ یہ بہت ضروری ہے جو لوگ ماضی کے پچھتاووں اور مستقبل کے اندیشوں کو دلوں پر لگائے پھرتے ہیں وہ اپنے آج کو خراب کر رہے ہوتے ہیں۔ یہاں سمجھنے کا نقطہ صرف یہ ہے کہ ہم آج جو کچھ کر رہے ہیں اُس کا اثر ہمارے مستقبل پر پڑتا ہے۔ اگر ہمارے آج کے عمل میں عقل اور سمجھ بُوجھ کا عنصر شامل ہے تو ہمارا مستقبل کامیاب ہے اگر ہم بظاہر "بے ضرر" غلطیاں دہراتے

جائیں گے تو مستقبل میں "اچانک" حادثوں کا شکار ہوتے رہیں گے۔

انسان کی عادات ایک بہت ہی باریک جالے کے تاروں کی مانند ہوتی ہیں۔ جو روزانہ آپس میں بنتی رہتی ہیں۔ آخر کار یہ ایک مضبوط رسے کی شکل اختیار کر لیتی ہیں۔ عادات اگر اچھی ہیں تو یہ رسہ آپ کو کامرانی کی بلندیاں چھونے میں مدد دے گا اور اگر بُری ہیں تو یہی رسہ آپ کو ناکامی کے اندھے غار میں لٹکا دے گا۔ کچھ لوگوں کو آج کے چیلنج، مسائل اور فوائد اتنے پُرکشش لگتے ہیں کہ اُن کے لئے آئندہ کے متعلق سوچنے کے لئے وقت کا ایک لمحہ تک نہیں ہوتا۔ لیکن اگر ہم روزانہ چند منٹ مستقبل کے متعلق سوچنے میں صرف کر لیں تو ہم اپنے موجودہ افعال کے نتائج کو پیشگی بھانپ لینے کے قابل ہو جائیں گے۔ اور پھر ہم اس قیمتی علم کے بل بوتے پر اپنی غلطیوں کے دہرائے جانے کے عمل سے نکل کر کامیابیوں کے راستے پر گامزن ہو سکتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں ہم اپنے آپ کو آج کے عمل کی بنیاد پر مستقبل میں جھانکنے کے ڈسپلن میں لا کر اپنی سوچ تبدیل کرنے، اپنی غلطیوں کی اصلاح کرنے اور پرانی عادات کی جگہ نئی عادات اپنانے کے قابل ہو سکتے ہیں۔ کسی نے کیا خوب کہا تھا کہ "لوگ اُتنا ہی کامیاب ہوتے ہیں جتنا کہ وہ ہونا چاہتے ہیں" صحیح سوچ رکھنا، دوسروں کا خیال رکھنا، اور اس بات کا ادراک کہ جو کچھ ہم آج کریں گے اُس کے نتائج کل رونما ہونے ہی ہیں کامیابی کی اصل کنجیاں ہیں۔ کامیابی روزانہ کی بنیاد پر کئے جانے والے صحیح عمل کے نتیجہ میں رونما ہوتی ہے۔ یہ اُن تمام چھوٹے چھوٹے ہزاروں صحیح اور بروقت فیصلوں کا صریحاً نتیجہ ہے جو بالآخر جمع ہوتے ہیں۔

ہمارا مستقبل ہمارے اپنے ہاتھوں میں ہے۔ "ناکامی یا کامیابی" فیصلہ ہم نے خود کرنا ہے۔ سوچئے، عمل کیجئے کہیں پھر دیر نہ ہو جائے۔

ے وقت کرتا ہے پرورش برسوں
حادثہ یکا یک نہیں ہوتا

O—O—O

کامیابی کا تیر بہدف نسخہ
3ع+2ع=5ع

دنیا میں ہر چیز کی ایک قیمت ہے۔ یہاں کوئی چیز مفت نہیں ملتی۔ یہی حساب آخرت کا ہے وہاں بھی کوئی چیز مفت نہیں ملے گی۔ کامیابی و کامرانی کے لئے جو قیمت مقرر کی گئی ہے وہ ہے سلیقہ شعاری سے کام اور محنت۔ اس قیمت کی ادائیگی کے چند آفاقی اصول ہیں۔ یہ قیمت پوری کی پوری محنت کی شکل میں پیشگی ادا کرنی پڑتی ہے اور ادائیگی بھی یکمشت۔ کامیابی کے زائچے میں قسطوں میں ادائیگی کا کوئی تصور ہی موجود نہیں۔ اس میں کمی کی بھی کوئی گنجائش نہیں۔ ایسا ہو نہیں سکتا کہ کوئی طالب علم یہ کہے کہ مجھے اس سال امتحان میں اچھے نمبروں میں پاس کر دو تا کہ میں میڈیکل کالج یا انجنیئرنگ یونیورسٹی میں داخلہ لے لوں، محنت میں اگلے سال کر لوں گا۔ ناممکن ہے نا!۔ یہی حال زندگی کے باقی شعبوں کا ہے۔

ے آسانیوں سے پوچھ نہ منزل کا راستہ
اپنے سفر میں راہ کے پتھر تلاش کر
ذرے سے کائنات کی تفسیر پوچھ لے
قطرے کی وسعتوں میں سمندر تلاش کر

محنت کے کئی زاویے ہیں جن کا مفہوم 3ع+2ع=5ع کے کلیے سے واضح اور عیاں ہوتا ہے۔ اگر آپ یہ کلیہ اپنا لیں تو کوئی وجہ نہیں کہ کامیابی آپ کے قدم نہ چومے۔ تین ع سے مراد

عقیدہ، علم اور عمل ہے اور پھر عمل دو ع یعنی عقل اور عشق کا تقاضا کرتا ہے۔

عقیدہ: آپ کوئی بھی کام کر رہے ہیں، کسی بھی پیشے سے وابستہ ہیں یا اس کا انتخاب کر رہے ہیں، کوئی دُعا مانگ رہے ہیں یا کسی کی مدد کر رہے ہیں، غرض کہ جو کچھ بھی کر رہے ہیں اس پر آپ کا مکمل یقین ہونا چاہیے کہ نہ صرف یہ کام درست ہے بلکہ میں اس کو کرنے پر قادر ہوں یعنی اپنے اوپر بھی مکمل اعتماد ہونا چاہئے، اس کام کی صحت پر بھی، حالات پر بھی اور سب سے بڑھ کر اللہ تعالیٰ پر مکمل یقین اور اعتماد ہونا چاہئے۔ اگر کسی کام یا پیشے پر آپ کا ایسا اعتماد یا یقین نہیں ہے تو اسے وہیں روک دیجئے اور کوئی دوسرا کام دیکھئے۔ یقین میں تذبذب آجائے تو ناکامی سے دوچار ہونا فطری عمل ہے۔ کہتے ہیں کہ رات کے وقت کسی بلند پہاڑی کی چوٹی سے ایک شخص کا پاؤں پھسلا وہ چیختا چلاتا ہاتھ پاؤں مارتا تیزی سے بلندی سے نیچے کی طرف لڑھک رہا تھا کہ اتنے میں اس کے ہاتھ کی گرفت میں ایک خودرو جھاڑی کی کچھ شاخیں آگئیں۔ چند لمحوں کے لئے اسے سہارا مل گیا۔ مگر جھاڑی اتنی کمزور تھی کہ زیادہ دیر تک اس کا بوجھ برداشت نہیں کرسکتی تھی۔ وہ زور زور سے چلایا کہ کوئی ہے جو میری جان بچائے۔ اتنے میں غیب سے آواز آئی کہ میں تمہارا خدا بول رہا ہوں۔ میں تمہاری جان بچا سکتا ہوں مگر شرط یہ ہے کہ تم جھاڑی کی شاخوں کو چھوڑ دو۔۔ اس شخص نے ایک لمحے کے لئے سوچا اور پھر بولا کہ کوئی اور ہے۔ ڈر اور خوف سے اس کی جان نکل گئی اور جب اگلی صبح اس کی لاش اُٹھائی گئی تو اس کی مُٹھی میں جس جھاڑی کی ٹہنیاں تھیں وہ زمین سے صرف چھ فٹ کے فاصلے پر تھی۔ اگر وہ غیبی آواز پر یقین کرلیتا اور ان ٹہنیوں کو چھوڑ دیتا تو چھ فٹ نیچے گرنے سے نہ مرتا۔ امام شبلیؒ کئی مہینوں کے بعد اپنی بستی کی طرف آرہے تھے کہ دیکھا کہ بستی کے باہر کھلے میدان میں بہت سے لوگ جمع ہیں۔ انہوں نے سبب دریافت کیا۔ لوگوں نے کہا کہ کافی عرصہ سے بارش نہیں ہوئی ہم نے نماز استسقا ادا کی ہے کہ بارش ہو۔ امام شبلیؒ نے فوراً کہا کہ بارش نہیں ہوگی کیونکہ آپ لوگوں کو اپنی نماز اور اپنی دُعا پر یقین ہی نہیں ہے۔ اگر یقین ہوتا تو آپ چھتریاں اور چادریں لے کر

آتے آپ تو بالکل خالی ہاتھ آئے ہیں، بارش کیسے ہوگی؟ سو جو کام آپ کرنے جارہے ہیں اس میں کامیابی کے لئے صرف آپ کا سو فیصد پختہ عقیدہ، پختہ ایمان، پختہ یقین اور پختہ اعتماد ہونا ضروری ہے۔

علم: عقیدہ کے لوازمات پورے ہوجائیں تو پھر علم کی باری آتی ہے۔ جو کام بھی کرنے جارہے ہیں اس کی تمام تفصیلات اور جزئیات کے متعلق علم ہونا چاہئے۔ کہتے ہیں کہ

"You must know everything about something and something about everything" یعنی وہ کام جو آپ کر رہے ہیں یا کرنے جارہے ہیں یا وہ پیشہ جس سے آپ منسلک ہیں اُس کی ہر ایک چیز سے آپ کو آگاہی ہونا چاہئے اور دنیا میں جو کچھ ہو رہا ہے اس کا کچھ کچھ پتا ہونا چاہئے۔ علم حاصل کرنے کے لئے تعلیم و تربیت کا عمل بہت ضروری ہے۔ متعلقہ کتابیں پڑھیں، متعلقہ قوانین کا مطالعہ کریں، متعلقہ گُر سیکھیں، یہ سب کچھ Self development کے زمرے میں آتا ہے۔ مگر یہ کافی نہیں۔ ہمیں کلاس روم ٹریننگ کی بھی ضرورت ہے اور On the job ٹریننگ کی بھی۔ ہمیں سیکھنا بھی ہے اور سکھانا بھی۔ ہر کامیاب شخص یہ دونوں کام بیک وقت کر رہا ہوتا ہے۔ بعض (زیادہ تر) لوگ خیال کرتے ہیں کہ ایک کام پر لگے ہوئے شخص کو اگر ٹریننگ کے "چکر" میں ڈال دیا جائے تو کام کا حرج ہوگا۔ یہ ایک بہت بڑی بھول ہے۔ وہ لکڑہارا جو اپنی کلہاڑی تیز کرنے کیلئے وقت نہیں نکالتا آخر میں اس کی پروڈکشن اس لکڑہارے سے کم ہوتی ہے جو اتنے ہی وقت سے کچھ وقت اپنی کلہاڑی تیز کرنے پر صرف کرلیتا ہے۔ علم حاصل کیجئے اور علم حاصل کرنے دیجئے تو آپ کا کاروبار خود بخود بڑھے گا۔

عمل: یہ لفظ ان ہی تین حروف سے بنتا ہے جو "علم" میں استعمال ہوئے ہیں صرف "ل" اور "م" کی ترتیب ہی بدلی ہے۔ یہ اس بات کی دلیل ہے کہ عمل سے پہلے علم کا ہونا ضروری ہے اور علم حاصل کرنے کے بعد عمل کرنا لازمی ہے۔ ورنہ سب کچھ بے کار ہے۔ اب عمل کے لئے مزید دو "ع" کی ضرورت ہے اور وہ دو "ع" ہیں عقل اور عشق۔

عقل: جب آپ نے کسی ایک پیشے کا انتخاب کرلیا۔ اس پر یقین کر کے اور اپنے آپ پر اعتماد کر کے اس کا علم حاصل کرلیا تو پھر اس پر عملدرآمد کیلئے آپ کو ٹھوس منصوبہ بندی کرنی ہے اور یہ منصوبہ بندی صرف عقل یعنی فہم و فراست سے ہوسکتی ہے۔ آپ نے سوچ بچار کرنا ہے کہ یہ کام کرنے کے لئے آپ نے کون سے ذرائع اختیار کرنے ہیں، کتنا وقت درکار ہے، کہاں پہنچنا ہے، یعنی ہدف کیا ہے، یہ ہدف مقرر کرنے کے لئے آپ نے اپنے ماضی کے ریکارڈ کو مدنظر رکھنا ہے۔ پھر اپنے ہدف کو بقدر حصول سالانہ، ماہانہ، اور روزانہ کی بنیاد پر لکھ کر ترتیب دینا ہے تاکہ یہ واضح طور پر سامنے رہے۔ ہدف کو بڑا مگر قابل حصول رکھنا ہے تاکہ اشتیاق اور چیلنج کے پہلو نمایاں رہیں۔ روزانہ کی چھوٹی چھوٹی مایوسیوں سے بچنے کے لئے ہدف طویل المدتی (کم از کم ایک سال) رکھنا ہے۔ پھر عقل سے آپ نے یہ کام بھی لینا ہے کہ ان رُکاوٹوں کو ضبط تحریر میں لایا جائے جو آپ اور آپ کے ہدف کے حصول کے درمیان حائل ہوسکتی ہیں۔ اور ان ممکنہ رُکاوٹوں پر قابو پانے کے لئے حکمت عملی ترتیب دینی ہے۔ اور پھر اس لحاظ سے اپنے ہدف کو روزانہ کی بنیاد پر بانٹنا ہے اور اس کے حصول کے لئے اپنے آپ کو منظم رکھنے اور ضروری اقدامات کرنے کے لئے مصمم ارادہ کرنا ہے۔ یہاں یہ بات عقل ہی سکھائے گی کہ مصمم ارادے اور ہٹ دھرمی میں کیا فرق ہے۔ عقل سے کام لیتے ہوئے یہ سب کچھ کر لینے کی مشق کو منصوبہ بندی کہتے ہیں۔ جب اس طریقے سے منصوبہ بندی ہوگی تو پھر ہمیں اس کی تکمیل کے لئے آگے بڑھنا ہے اور یہاں عقل کو زیادہ حد تک خیرباد کہہ کر عشق کا دامن تھامنا پڑے گا۔

عقل کے سہے ہوئے یہ بیمار ارادے
کیا چارۂ تنگیٔ حالات کریں گے

عشق: آگے بڑھنے کے اس عمل میں شاید عقل ہمارا ساتھ نہ دے۔ کیونکہ یہ وہ موڑ ہے جہاں سے ہمیں ''کہیں ایسا نہ ہو جائے، کہیں ویسا نہ ہو جائے'' کے مصداق یہ کسی نتیجے پر نہ پہنچنے دے گی۔ یہاں جس جذبے کو بروئے کار لانا ہے وہ ہے عشق کا جذبہ۔ سچی لگن، جوان

جذبوں اور علم و ہنر سے آراستہ حوصلوں سے آگے بڑھنا ہے۔ پیچھے مڑ کر نہیں دیکھنا۔ نیچے دیکھنے کی بجائے اوپر دیکھنا ہے اور پیچھے کی بجائے آگے دیکھنا ہے۔ یعنی منزل پر نظر رکھنی ہے اور سرتوڑ محنت کرنی ہے۔ وقت کے ایک لمحے سے حساب لینا ہے۔ اور اپنی ہر ہر صلاحیت کو بروئے کار لانا ہے۔

پھر عشق ہی خود راہ رو پھر عشق ہی خود منزل
مشکل ہے اس راہ میں بس پہلا قدم رکھنا

ایک بادبانی جہاز گہرے سمندروں میں تیز طوفان کی زد میں آگیا۔ بوڑھے ملاح نے ایک نوجوان ملاح کو مستول پر چڑھ کر بادبان کا رُخ صحیح کرنے کو کہا۔ نوجوان ملاح مستول پر چڑھتے ہوئے نیچے کی طرف دیکھ رہا تھا۔ تیز لہروں کی طرف دیکھ کر وہ چکر کھا گیا اور چلایا کہ بابا جی میں تو نیچے گرنے والا ہوں اور ان تند و تیز لہروں کی نذر ہو جاؤں گا تو بوڑھے ملاح نے چیخ کر کہا کہ بیٹا اوپر دیکھو اوپر، نیچے مت دیکھنا۔ نوجوان نے عمل کیا اور اوپر دیکھنا شروع کردیا۔ اس طرح اُس نے نہ صرف جہاز کے بادبان کا رُخ صحیح کردیا بلکہ نیچے گرنے کے خوف سے بھی باہر نکل آیا۔ یاد رکھیں، راستے اور منزلیں اوپر اور آگے دیکھ کر ہی طے ہوتے ہیں۔ نیچے اور پیچھے دیکھنے والے رزق خاک ہو جایا کرتے ہیں مگر ہٹ دھرمی اور ضد نہیں کرنی۔ اگر راستے میں کوئی نادیدہ رُکاوٹ آجاتی ہے تو اس سے ٹکرانا نہیں بلکہ اپنے پروگرام میں چھوٹی موٹی ایڈجسٹمنٹ کر کے آگے بڑھتے رہنا ہے۔ عشق کا مطلب دیوانگی نہیں ہے۔ عشق کا مطلب سچا جذبہ، دلی لگن اور بلند حوصلگی ہے۔ اسی جذبے، لگن اور حوصلے سے اپنے طے شدہ پروگرام کو آگے بڑھا کر اپنا آج گزرے ہوئے کل سے بہتر بناتے رہئے۔ اپنے حوصلے کی عمارت کو گرنے نہ دیجئے کیونکہ لوگ گری ہوئی عمارت کی اینٹیں تک اُٹھا کر لے جاتے ہیں۔ اس نسخے پر عمل کر کے انشاء اللہ آپ اپنے مقاصد کے حصول میں ممتاز سے ممتاز ہوتے جائیں گے۔

خلوص دل سے جو محنت کا عزم کرتے ہیں
اُنہی کو منزلیں جھک کر سلام کرتی ہے

O—O—O

بیمہ کی اہمیت
افراد اور خاندانوں کے لئے

انسانی ارتقاء کی تاریخ سے تو ہم سب تھوڑا بہت واقف ہیں۔شروع شروع میں حضرت انسان دوسرے جانوروں کی طرح جنگلوں میں رہتا تھا۔ بود و باش بھی ویسی ہی تھی۔ پتھروں سے شکار کرتا۔جنگل میں اُگے درختوں اور جھاڑیوں کے پھل کھاتا۔ غاروں میں راتیں بسر کرتا۔اس کے شب و روز کم و بیش جنگل کے باقی جانوروں کی طرح ہی گزرتے مگر ایک وصف جو باقی جانوروں میں نہیں تھا اس کی وجہ سے یہ ہمیشہ ان سے ممتاز رہا۔وہ وصف ہے عقل سلیم کا۔اس وصف کی بدولت دن بدن، سال بہ سال اور صدی بہ صدی یہ اپنے بود و باش کے حالات کو بہتر سے بہتر بناتا گیا۔خوراک، پانی اور رہائش اس کے بنیادی مسئلے رہے ہیں۔اور روز اوّل سے ہی اس کے ساتھ ہیں۔جبکہ ان تمام مسائل کے متوازی چلنے والا ایک مسئلہ اس کی اشیاء ضروریہ اور اپنی سیکیورٹی کا رہا ہے۔رفتہ رفتہ یہ جنگلوں سے نکل کر قبیلوں کی شکل میں بستیاں آباد کرنے لگا۔ایسی بستیاں زیادہ تر دریاؤں اور ندیوں کے کنارے آباد ہوئیں تا کہ پانی کی ضروریات پوری ہوتی رہیں۔لیکن بستیوں میں رہنے کا بنیادی فلسفہ یہ تھا کہ اس کی سیکیورٹی کی ضروریات پوری ہوں اور یہ دوسرے قبائل یا طاقتور جانوروں کے حملوں وغیرہ کا مقابلہ اجتماعی طور پر کر سکے۔اس کی جبلتیں (بھوک، پیاس، جنسیات، غصہ، جذباتیت اور خوف) آج بھی اپنی روز اوّل والی حالت میں موجود ہیں۔مگر اس کی بود و باش میں جدیدیت

آتی گئی۔

بنیادی ضرورتیں (خوراک، لباس، رہائش) جوں جوں پوری ہوتی گئیں اس کی سیکیورٹی کی ضروریات توں توں بڑھتی گئیں۔ذاتی سیکیورٹی، خاندان کی سیکیورٹی، قبیلے کی سیکیورٹی، غلہ کی سیکیورٹی، مکان وغیرہ کی سیکیورٹی، ذرائع آمد و رفت کی سیکیورٹی وغیرہ وغیرہ۔

یہاں ایک نقطہ جو خاص طور پر غور طلب ہے۔وہ یہ کہ اگر چہ قدرت نے انسان کو اپنے معاملات کو نمٹانے کیلئے بہت زیادہ حد تک با اختیار بنایا ہے مگر دو باتوں میں یہ کلی طور پر بے اختیار ہے۔وہ یہ کہ ایک لمحہ پہلے جو کچھ ہو چکا ہے اسے یہ واپس نہیں لا سکتا۔مثال کے طور پر اگر دودھ کا گلاس الٹ کر دودھ بہہ گیا ہے تو یہ اس دودھ کو واپس اپنی اصلی حالت میں نہیں لا سکتا۔ اسی طرح ایک لمحہ بعد جو کچھ ہونے والا ہے اس کا اسے کوئی علم نہیں ہے۔البتہ پچھلے تجربات کی بنیاد پر چند ایک حساب کتاب اور تک بندیاں لگا کر یہ کسی حد تک کچھ پیشین گوئیاں کر لیتا ہے جو انفرادی طور پر تو درست نہیں ہوتیں۔مگر مجموعی طور پر کچھ اندازے اخذ ہو جاتے ہیں۔

کل کے انجانے واقعات خوش آئند بھی ہو سکتے ہیں اور نقصان دہ بھی۔ یہ غیر یقینی صورت حال انسان کو ہمیشہ امید و خوف کے چکر میں پھنسائے رکھتی ہے۔انسان اس چکر سے نکلنے کی تگ و دو بھی ہمیشہ سے ہی کرتا آ رہا ہے۔اس تگ و دو کا ایک اہم پہلو کل کی ضروریات کا فکر ہے۔اپنی اور اپنے خاندان کی کل کی ضروریات پوری کرنے اور اپنے بڑھاپے کے ایام کو با عزت بسر کرنے کے لئے والدین کو (خاص طور پر والد کو) اپنی آج کی کمائی کا ایک مناسب حصہ کل کے لئے بچانا ہے۔اور ساتھ ہی ساتھ اس بات کی فکر بھی کرنا ہے کہ اس کی غیر موجودگی میں خاندان کی آج کی معاشی حالت برقرار رہ سکے۔اس کے لئے بچت کا نظام مختلف شکلوں میں ہمیشہ سے کار فرما رہا ہے۔قرآن اولاد کے لئے ترکہ چھوڑنے کا حکم دیتا ہے۔سورۂ یوسف میں تو بچت اور مالی تحفظ کے نظام کو بادشاہ مصر کے خواب اور حضرت یوسف علیہ السلام کی طرف سے اس کی تعبیر کے ذریعے بڑے ہی خوب صورت طریقے سے واضح کیا گیا ہے۔اس سورۂ

کی آیات نمبر 42 تا 49 کا ترجمہ درج ذیل ہے۔

''ایک دن بادشاہ نے (درباریوں سے) کہا: میں نے خواب دیکھا ہے کہ سات موٹی گائیں ہیں جنہیں سات دبلی گائیں کھا رہی ہیں اور اناج کی سات بالیں ہری ہیں اور دوسری سات سوکھی ہیں۔ اگر تم خواب کی تعبیر بتلا سکتے ہو تو مجھے میرے خواب کی تعبیر بتلاؤ۔ وہ کہنے لگے یہ تو پریشان خیالات ہیں اور ہم ایسے خوابوں کی تعبیر نہیں جانتے۔ اُن دو قیدیوں میں سے جو رہا ہوا تھا اُسے مدت کے بعد یاد آیا کہنے لگا، میں تمہیں اس کی تعبیر بتلاؤں گا۔ مجھے (یوسف کے پاس) بھیجو۔ (وہاں یوسف سے کہا) یوسف اے سچے ساتھی! ہمیں اس کی تعبیر بتایئے کہ ''سات موٹی گائیں ہیں جنہیں سات دبلی گائیں کھائے جا رہی ہیں اور سات ہری بالیں ہیں اور دوسری سات سوکھی ہیں'' تاکہ میں لوگوں کے پاس واپس جاؤں اور انہیں بھی علم ہو جائے۔ یوسف نے کہا تم سات سال لگاتار کھیتی باڑی کرو گے جو کھیتی تم کاٹو اس میں کھانے کے لئے تھوڑا بہت اناج چھوڑ کر باقی اناج کو بالیوں میں ہی رہنے دینا۔ پھر اس کے بعد سات سال بہت سخت آئیں گے اور جو اناج تم نے ان سالوں کے لئے پہلے سے جمع کیا ہوگا وہ کھا لیا جائے گا ماسوائے تھوڑے کے جو تم بچا لو گے۔ پھر اس کے بعد ایک سال آئے گا جس میں تم رس نچوڑو گے''۔

اب غور فرمائیں کہ بچت کا درس کتنے خوبصورت طریقے سے دیا گیا ہے اور پھر تحفظ کا حکیمانہ طریقہ کہ اناج کو بالیوں (خوشوں) کے اندر ہی رہنے دیا جائے۔ آج کی تحقیق بتاتی ہے کہ خوشوں کے اندر محفوظ گندم کو برس ہا برس تک کیڑا یا پھپھوندی نہیں لگتی۔

مٹی کے سربند برتنوں (جنہیں غلہ کہا جاتا تھا) یا لکڑی کے سربند ڈبوں میں روزانہ کی بنیاد پر سکے ڈالنا، کمیٹیاں ڈالنا، کسی کے پاس امانت رکھوانا وغیرہ۔ بچت کے دیگر قدیم طریقوں میں شامل ہیں۔ بینک کھاتوں میں رقوم جمع کرانا اس بچت کے نظام کا حصہ رہے ہیں۔ ان سب طریقوں میں ایک بڑی خامی یہ ہے کہ مطلوبہ رقم اوّل تو اکٹھی ہی نہیں ہو پاتی۔ کیونکہ

درمیان میں ایسی بچتیں دوسری ضروریات کا بڑی آسانی سے شکار بن جاتی ہیں۔ اور اگر اکٹھی ہو بھی جائے تو اس کے لئے ایک لمبا وقت درکار ہوتا ہے۔ کیونکہ بوقت ضرورت اتنی ہی رقم ملے گی جتنی بچائی گئی ہے۔ قرآن میں میانہ روی اور وراثت چھوڑنے کا حکم دیا گیا ہے۔ میانہ روی اور وراثت دونوں میں بچت کرنے کا درس ہے۔ کیونکہ ان دونوں احکامات کی بجا آوری اس وقت تک نہیں کی جا سکتی جب تک انسان آج کی کمائی سے کچھ نہ کچھ پس انداز نہ کرے گا۔ اب بچت کے مذکورہ تمام طریقے بالکل سطحی ہیں۔ ایسی بچتیں وقتی، Temptation میں فوری خرچ ہو جاتی ہیں اور اگر خدانخواستہ کوئی ناگہانی واقعہ پیش آ جائے اور کمانے والا منظر سے ہٹ جائے تو بچتوں کا یہ نظام اس کے خاندان کے معاشی طور پر قائم رہنے کی خاطر خواہ ضمانت مہیا نہیں کرتا۔ آپ لوگ میڈیا میں روزانہ سینکڑوں کی تعداد میں ایسی خبریں سنتے اور دیکھتے ہیں جو زندگی کی غیر محفوظ اور غیر یقینی کی صورت حال کو اجاگر کرتی ہیں۔ روزانہ حادثات، قتل و دیگر وجوہات کی بنا پر ہونے والی اموات کی بیسیوں خبریں اس بات کے غماز ہیں کہ باوجود تمام تر انسانی کوششوں کے حادثات اور ناگہانی واقعات رونما ہوتے رہیں گے۔ ان خطرات سے بچنے کی تدبیریں انسان ہمیشہ سے کرتا آیا ہے۔ انسان کی کوشش ہوتی ہے کہ گھر یا دوکان میں آگ نہ لگے۔ کوئی چوری چکاری نہ ہو۔ وہ کسی حادثے کا شکار نہ ہو اور وہ عمر لمبی گذارے۔ اس سب کچھ کیلئے وہ ضروری سیکیورٹی کے اقدامات کرتا ہے اور اچھی غذا کھاتا ہے۔ مرض کی حالت میں علاج معالجے کا دامن تھامتا ہے لیکن انسانی تاریخ و تجربہ سے واضح ہے کہ ہر ممکن تدبیر کے باوجود حادثات و واقعات پیش آتے ہی رہیں گے۔ ناگہانی آفات نازل ہوتی رہیں گی۔ ایسی صورتوں میں اسلام نے متاثر ہونے والے افراد کے ساتھ ہمدردی اور اُن کی امداد کی ترغیب دی ہے۔

ہم سب یہ جانتے ہیں کہ ہر بشر اور ہر ذی روح کو موت آنی ہے مگر یہ کوئی بھی نہیں جانتا کہ کب آنی ہے۔ حقیقت جتنی یقینی ہے وقت اتنا ہی غیر یقینی۔ وقت کے تقاضوں کا ادراک ہی

دراصل انسان کو ناگہانی صورت حال سے عہدہ برآ ہونے کے قابل بناتا ہے۔ حادثات ہوتے رہیں گے۔ ناگہانی واقعات پیش آتے رہیں گے۔ بڑھاپا طاری ہوتا رہے گا۔ ایسے حالات کسی کے قابو میں نہیں۔ لیکن وہ لوگ جو اپنی عقل سلیم کا بہتر استعمال کرنے کی اہلیت رکھتے ہیں ان ناگہانی واقعات کے نتیجے میں ہونے والے معاشی نقصان کے ازالے کی پیش بندی یا منصوبہ بندی انشورنس کے ذریعے ہی کر سکتے ہیں۔ بینکوں کا موجودہ نظام، غلوں، ڈبوں اور کمیٹیوں کی ارتقائی شکل ہے۔ جبکہ انشورنس کا موجودہ نظام امداد باہمی کی ارتقائی شکل ہے۔ یہ کسی بھی معاشرے، ملک یا طبقے کے معاشی نظام کا ایک حصہ ہے۔

دوسری کئی غلط فہمیوں کی طرح ہمارے بعض طبقات میں یہ غلط فہمی پائی جاتی ہے کہ Insure کا مطلب حفاظت کرنا ہے۔ ایسا نہیں ہے۔ کوئی انشورنس کمپنی یہ دعویٰ نہیں کرتی کہ اس کی پالیسی زندگی یا پراپرٹی کی حفاظت کرتی ہے۔ Insure کا مطلب ہے اس ممکنہ مالی نقصان کا جو انسانی بس سے باہر عوامل (ناگہانی حادثات) کی وجہ سے ہوا ہو، کی تلافی کرنا۔ اگر ہم اپنے بڑھاپے کے لئے جمع پونجی چاہتے ہیں، پینشن کے خواہاں ہیں، اپنے بچوں کے لئے بہتر گھر، سواری اور بینک بیلنس چھوڑنا چاہتے ہیں، ان کی بہتر تعلیم کے خواہاں ہیں، ان کی شادی بیاہ کے اخراجات کی فکر ہے تو عقل سلیم ہمارا دھیان بچتوں اور مالی تحفظ کی طرف موڑتی ہے۔ بچت اور تحفظ اکٹھے صرف ایک ہی نظام میں میسر ہیں اور وہ ہے انشورنس کا نظام۔ بچت اور تحفظ کا یہ امتزاج دنیا کی کسی اور سکیم میں نہیں ملتا۔ یہی وہ نظام ہے جس کے ذریعے انجانے مستقبل کے ان دیکھے مالی و معاشی خوف و خطرات سے پیدا شدہ غیر یقینی صورت حال کو یقین میں بدلا جا سکتا ہے۔ یہ دنیا فانی ہے۔ اس میں کسی شے کو دوام حاصل نہیں۔ مگر اس میں انسان مختلف تضادات کا شکار ہے۔ ہم میں سے ہر شخص جنت کا طالب ہے جو مرنے کے بعد ہی مل سکتی ہے مگر مرنا کوئی نہیں چاہتا۔ ہم عمر خضر کے خواہاں ہیں مگر ہمارے اندر ایک ایسا خودکار کیلنڈر ہے جو رفتہ رفتہ ہمارے پٹھوں کو سکیڑ کر بڑھاپے کی طرف لے جاتا ہے اور محنت و مشقت کرنے

کی تمام اہلیتیں سلب کر لیتا ہے۔ مگر ہم جوانی میں اس کا فکر کرنے کے لئے تیار نہیں ہوتے۔ ہم اپنے اور اپنے اہل خانہ کے لئے بہتر مستقبل کی خواہش تو رکھتے ہیں مگر انشورنس کا نام آتے ہی مختلف موشگافیاں کرنے لگتے ہیں۔ کوئی کہتا ہے کہ میرے دادا نے منع کیا ہے۔ کوئی ماں کا ''حکم'' بجا لاتا ہے اور کوئی بیوی سے مشورہ کرنے کا سہارا لیتا ہے۔ بھائی یہ سوچنے اور فیصلہ کرنے کا مقام ہے۔ ایسا مشورہ صرف ایک پروفیشنل انشورنس ایجنٹ ہی دے سکتا ہے۔ وہ آج کے دور میں عوام الناس کے لئے رحمت کے فرشتے سے کم حیثیت نہیں رکھتا۔ اور اگر آپ کسی اور سے مشورہ کرنا اتنا ہی ضروری سمجھتے ہیں تو پھر بیوی کی بجائے کسی بیوہ سے مشورہ کریں۔ وہ آپ کو انشورنس کی اہمیت بتلائے گی۔

اے عقل سلیم کے حاملو! انشورنس تو معاشی طرز زندگی کی ایک اہم حقیقت ہے۔ ذرا مندرجہ ذیل حقائق پر غور کریں تو یہ حقیقت آپ کی زندگی کی سب سے اہم ضرورت بن کر ابھرے گی۔

۱) انشورنس امداد باہمی کی ایک سائنٹفک سکیم ہے جسمیں تمام پالیسی ہولڈرز مل کر اپنے ساتھی پالیسی ہولڈرز کو باہمی مالی معاونت فراہم کرتے ہیں۔

۲) بیمہ زندگی بیواؤں اور زیر کفالت لوگوں کو معاشی تحفظ فراہم کرتا ہے۔ اور سوشل سکیورٹی نظام کی مدد کرتا ہے۔ اگر بیمہ زندگی نہ ہوتا تو ایسے بدنصیب افراد ریاست پر بہت بڑا بوجھ ہوتے اور اسے سوشل سکیورٹی نظام (جو ہمارے جیسے ممالک میں نہ ہونے کے برابر ہے) کیلئے مزید اخراجات برداشت کرنا پڑتے۔

۳) بیمہ زندگی سے فوری طور پر اس کی قیمت سے کئی گنا زیادہ ایک اثاثہ وجود میں آجاتا ہے۔

۴) یہ پریمیم کی شرح کے مقابلے میں بہت زیادہ مالی تحفظ فراہم کر سکتا ہے جو ایک 20 سالہ شخص کی 20 سالہ پالیسی پر ادا شدہ پریمیم کا 1400 گنا سے بھی زیادہ ہو سکتا ہے۔

۵) بیمہ زندگی تقسیم زر کے ذریعے افراط زر کا مقابلہ کرنے میں مدد دیتا ہے اور زندگی کے بدلتے دھارے میں فرد کی مالی ضروریات پوری کرتا ہے۔

۶) بیمہ زندگی گورنمنٹ یا کسی ادارے کی طرف سے لازمی قرار نہیں دیا گیا بلکہ یہ کلی طور پر شہریوں کی اپنی مرضی پر منحصر ہے کہ وہ بیمہ کروائیں یا نہ کروائیں۔ اور پھر بیمہ کروانے کے بعد یہ بھی پالیسی ہولڈر کا اپنا اختیار ہے کہ وہ بیمہ کمپنی کی مرضی کے برعکس بھی اپنی پالیسی کو ختم کر سکتا ہے۔ پالیسی ہولڈر کو کبھی بھی پریمیم کی ادائیگی پر مجبور نہیں کیا جا سکتا۔

۷) بیمہ زندگی افراد کی اپنی رقم کے انتظام اور بچت کی عادت کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

۸) بیمہ زندگی باقاعدہ رقم کی ادائیگی کو آسان اور بے وقت واپسی کو نسبتاً مشکل بناتا ہے۔ اس طرح یہ کمیٹی یا بنک اکاؤنٹ کی نسبت بچت کا زیادہ موثر طریقہ ہے۔ کیونکہ بنک میں جمع شدہ رقم تک فوری رسائی ممکن ہے۔

۹) بیمہ سے رسک فوری طور پالیسی ہولڈر سے بیمہ کمپنی کو منتقل ہو جاتا ہے اور وہ بہت حد تک معاشی تفکرات سے آزاد ہو کر دیگر کارہائے زندگی پر بہتر توجہ مرکوز کر سکتا ہے۔

۱۰) بیمہ زندگی سخت مسابقت کی حامل انڈسٹری ہے جس میں نان میڈیکل کی حد میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے اس طرح اب وہ لوگ بھی بیمہ کروا سکتے ہیں جو کسی وجہ سے میڈیکل کے لوازمات پورے نہیں کرنا چاہتے۔

۱۱) مگر درحقیقت میڈیکل چیک اپ متوقع پالیسی ہولڈرز کیلئے فائدہ مند ہے کیونکہ ان کا مفت طبی معائنہ کروایا جاتا ہے۔ جس کے باعث انہیں مستقبل کی ممکنہ طبی صورتحال سے قبل از وقت آگاہی ہو جاتی ہے اور وہ اپنا فوری علاج کروا سکتے ہیں یا انہیں اس امر کی یقین دہانی ہو جاتی ہے کہ ان کی صحت اچھی ہے۔

۱۲) انڈسٹری میں مقابلے کے باعث بیمہ زندگی ان لوگوں کیلئے بھی امید اور اعانت کا باعث ہے جن کی زندگی پر طبی وجوہات کی بناء پر آج سے 20 سال قبل بیمہ نہیں ہو سکتا تھا۔

۱۳) بیمہ زندگی مکان کی تعمیر، گاڑی کی خرید وغیرہ کیلئے لئے گئے قرضہ جات کی یقینی واپسی کی ضمانت فراہم کرتا ہے جس سے خاندان کی ان ملکیتوں کو قرضوں کی نذر ہونے سے بچایا جا سکتا ہے۔

۱۴) بیمہ زندگی پالیسی کے جمع شدہ فنڈ سے بھی چلتا رہتا ہے جس سے عارضی طور پر رقم کی کمی کا شکار پالیسی ہولڈر مستفید ہوتا ہے۔

۱۵) بیمہ زندگی سرنڈر یا قرضے کی سہولت کے ذریعے ایسے وقت میں ہنگامی رقم فراہم کر سکتا ہے جب کسی دوسرے ذریعے سے رقم کی فراہمی ممکن نہ ہو۔

۱۶) آپ اپنے بچوں کیلئے مطلوبہ جائیداد میں کوئی کمی لائے بغیر بھی اس سے اپنے پسندیدہ خیراتی مقصد کو پایہ تکمیل تک پہنچا سکتے ہیں۔

۱۷) بیمہ زندگی چونکہ لمبی مدت کی سرمایہ کاری بذریعہ اقساط فراہم کرتا ہے۔ اس لئے یہ دوسری تمام مالی سرمایہ کاریوں جو بدلتی ہوئی اقتصادی صورتحال کے ساتھ ساتھ تغیر پزیر ہوتی ہیں سے زیادہ مستحکم سرمایہ کاری ہے۔

۱۸) بیمہ زندگی وہ واحد مالی سہولت ہے

(i) جو اس حقیقت کو پہچانتی ہے کہ زندگی میں گاہے بگاہے کچھ بل فوری ادائیگی کیلئے پیش کئے جاتے ہیں۔ سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ ان بلوں کی ادائیگی کون کرے گا۔

(ii) جو آپکو اس قابل بناتی ہے کہ آپ ایسے بلوں کو چھوٹی اور باقاعدہ اقساط میں پیشگی ادا کرتے رہیں تا کہ جب بھی یہ بل فوری ادائیگی کیلئے پیش ہوں تو آپکے خاندان کی بجائے بیمہ کمپنی ان کی ادائیگی کرے۔

۱۹) بیمہ زندگی فرد کو اس کی نفسیاتی ضروریات کی تسکین کے قابل بنا کر اس کے معیار زندگی کو بہتر بنانے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ ان ضروریات میں شامل ہے:۔

- ذہنی سکون کی ضرورت

- اپنے خاندان کے لئے اظہار محبت کی ضرورت
- صحیح فیصلہ کرنے کی ضرورت
- اپنے بارے میں اچھا احساس رکھنے کی ضرورت

۲۰) بیمہ زندگی انڈسٹری میں انویسٹمنٹ کے ذریعے ملازمت کے مواقع پیدا کرتا ہے جس سے ملکی معیشت کو وسیع کرنے میں مدد ملتی ہے۔ اور تمام شہری اجتماعی طور پر مستفید ہوتے ہیں۔

۲۱) بیمہ زندگی ایک منفرد کردار کی حامل سکیم ہے۔ کوئی دوسرا مالی ادارہ اتنی تھوڑی رقم پر اتنے بڑے پیمانے پر ادائیگی کا معاہدہ نہیں کرتا۔

۲۲) بیمہ زندگی ہر فرد کے مستقبل کی ضرورت سے ہم آہنگی پیدا کرتا ہے۔ یہ اس کے اس حق کی ضمانت دیتا ہے کہ وہ پالیسیوں کو اپنی زندگی کے آنیوالے دور میں مختلف قسم کی پالیسی میں تبدیل کرسکتا ہے۔ قطع نظر اس کے کہ پالیسی کی تاریخ پر اس کی صحت خواہ کیسی ہی ہو۔

۲۳) بیمہ زندگی خاندان کے مشاغل، دلچسپیوں اور تعطیلات وغیرہ جیسے اخراجات کیلئے رقم فراہم کرتا ہے۔

بیمہ زندگی نہ ہونے کی صورت میں یہ رقم پیشگی جمع کرنی پڑتی ہے۔ ایسا کرنا زیادہ تر صورتوں میں اگر ناممکن نہیں تو انتہائی مشکل ضرور ہوتا ہے۔

الغرض بیمہ زندگی بچت اور تحفظ کا امتزاج رکھنے والی ایک منفرد سکیم ہے جس کا دنیا بھر میں کوئی نعم البدل نہیں ہے۔ یہ بات کہیں زیادہ بہتر ہے کہ بیمہ زندگی موجود ہو اور اس کی ضرورت نہ پڑے بہ نسبت اس پچھتاوے کے جو اس وقت لاحق ہو جب بیمہ زندگی کی ضرورت پڑے لیکن یہ موجود نہ ہو۔

- آج موقع ہے تیرے ہاتھ، بھر لے دامن اپنا
یہ زمانے نہیں پھر لوٹ کے آنے والے

O—O—O

اسلام اور انشورنس

سب سے پہلے انشورنس کے لفظی مفہوم کو سمجھنا ضروری ہے۔ Insure کا مطلب (جیسا کہ ہم غلط طور پر منسوب کرتے ہیں) حفاظت کرنا نہیں ہے۔ کوئی بھی انشورنس کمپنی یہ دعویٰ نہیں کرتی کہ اس کی پالیسی زندگی یا پراپرٹی کی حفاظت کرتی ہے۔ Insure کا مطلب ہے اس ممکنہ مالی نقصان کا جو انسانی بس سے باہر عوامل کی (ناگہانی یا خطرمحض) وجہ سے ہوا ہو، کی تلافی کرنا۔ بدقسمتی سے کچھ لوگ اسلام میں ممنوع قرار دی گئی مندرجہ ذیل چیزوں کو کم علمی اور غلط فہمی کی بنیاد پر انشورنس سے منسلک کر دیتے ہیں۔

(i) ربوٰی (ii) جواء (iii) غرر (iv) توکل اللہ کے خلاف

انشورنس کا قرآن وحدیث اور فقہ میں بلاواسطہ کوئی ذکر نہیں ہے۔ آیئے علمی طور پر جائزہ لیں کہ کیا یہ چاروں یا ان میں کوئی بھی چیز انشورنس کے موجودہ نظام میں موجود ہے کہ نہیں۔

ربوٰی: اس کے متعلق قرآن مجید کی دوسری متعلقہ آیتوں کے علاوہ سورۃ بقرہ کی آیات نمبر 273 تا 275 بڑی فکر انگیز ہیں۔

ترجمہ: ''یہ خیرات خاص ان حاجت مندوں کے لئے ہے جو خدا کی راہ میں گھر گئے ہوں اور اگر روئے زمین پر جانا چاہیں تو چل نہیں سکتے۔ ناواقف ان کو سوال نہ کرنے کی وجہ سے امیر سمجھتے ہیں لیکن تُو اے مخاطب اگر ان کو دیکھے تو ان کی صورت سے تاڑ جائے کہ محتاج ہیں اگرچہ لوگوں سے چمٹ کے سوال نہیں کرتے اور جو کچھ بھی تم نیک کام میں خرچ کرتے ہو خدا اس کو

ضرور جانتا ہے۔ جو لوگ رات کو دن کو چھپا کے یا دکھا کے خدا کی راہ میں خرچ کرتے ہیں تو ان کے لئے ان کا اجر و ثواب ان کے پرودگار کے پاس ہے اور قیامت میں نہ ان پر کسی قسم کا خوف ہوگا اور نہ وہ آزردہ خاطر ہونگے۔ جو لوگ ربوٰی کھاتے ہیں وہ قیامت میں کھڑے نہ ہوسکیں گے مگر اس شخص کی طرح کھڑے ہونگے جس کو شیطان نے لپٹ کے مخبوط الحواس بنا دیا ہو۔ یا اس وجہ سے کہ وہ اس کے قائل ہوگئے کہ جیسا بکری (تجارت) کا معاملہ ویسا ہی سود کا معاملہ۔ حالانکہ بکری کو تو خدا نے حلال کیا اور سود کو حرام کر دیا۔ پس جس شخص کے پاس پروردگار کی طرف سے نصیحت (ممانعت) آئی اور وہ باز آ گیا تو اس حکم کے نازل ہونے سے پہلے جو سود لے چکا اور اس کا امر (معاملہ) خدا کے حوالے ہے اور منا ہی کے بعد ربوٰی کے ایسے ہی لوگ جہنمی ہیں۔"

ان آیات میں مندرجہ ذیل نقاط بالکل واضح ہیں۔

(۱) ان مجبور لوگوں کی مدد کا حکم دیا گیا ہے جو خوددار ہیں اور خودداری کی وجہ سے قرض تو لے لیتے ہیں مگر صدقہ و خیرات کے لئے ہاتھ نہیں بڑھاتے۔

(۲) ان کی مجبوری سے فائدہ اُٹھا کر ان کو دیئے گئے قرض پر ربوٰی وصول کرنے سے منع کیا گیا ہے۔

(۳) اور بکری (تجارت) حلال ہے

قرآن کا حکم ہے کہ چیزوں پر غور کیا کرو، تدبر اور تدبیر کیا کرو، فکر کیا کرو۔

ربوٰی کے لفظی معنی ہیں بڑھوتری۔ بڑھوتری کا مطلب ہے آپ کا مال بغیر کسی کاروبار میں لگائے (بغیر بکری کے) بڑھتا جائے اس کو ہم نے غلط طور پر سود سے منسوب کر لیا ہے۔ اب بڑھوتری میں تجارت بھی آجاتی ہے مگر تجارت کو قرآن نے حلال قرار دیا ہے۔ اس طریقے سے وراثت کو بچوں کے لئے چھوڑنا احسن قرار دیا گیا ہے۔ قرآن کریم میں ہی ارشاد ہے کہ بیع کو اللہ نے حلال کیا ہے اور ربوٰی کو حرام۔ لائف انشورنس پالیسی خرید لیں یا کوئی قطعہ زمین۔

دونوں ہی بیع کے زُمرے میں آتے ہیں۔ انشورنس ویسے ہی ایک وراثت کا منبع ہے جیسے مکان، دُکان اور نقدی وغیرہ۔ اردو چونکہ محدود زبان ہے اس میں ربوٰی کیلئے مناسب لفظ موجود نہیں۔ انگریزی میں اسے Usuary کہا گیا ہے۔ اب انگریزی کے دو الفاظ Usuary اور Intrest کا اردو میں ایک ہی ترجمہ ہے یعنی سُود۔ Usuary اصل میں ربوٰی کا ترجمہ ہے۔ یعنی قرض دیئے گئے روپے پیسے پر وہ بڑھوتری جو قرض خواہ کی مالی مجبوریوں سے فائدہ اُٹھا کر وصول کی جائے۔ Intrest کا لفظی معنی ہے دلچسپی۔ یعنی کسی کاروبار میں لگائے گئے سرمایے پر سرمایہ کار کی وہ آمدنی جو مارکیٹ کے لحاظ سے بجا طور پر اسے ملنی چاہیے۔ قرآن میں ربوٰی کی مزید تعریف نہیں کی گئی بلکہ اس کے مطلب کو واضح کرنے کے لئے اس کے تقابل یا اس کی ضد کو بیان کیا ہے یعنی صدقہ اور زکواۃ۔ صدقہ اور زکواۃ کے برعکس ربوٰی میں حاجت مند کی حالت مجبوری سے یک طرفہ اور ناجائز مالی فائدہ اُٹھانا ہے۔ ان آیات پر غور و فکر کرنے سے کوئی بھی عقل مند شخص کئی نتائج اخذ کرے گا مثلاً یہ کہ انشورنس میں کوئی بھی چیز ایسی نہیں ہے جو ربوٰی کے زُمرے میں آئے۔ کوئی بھی انشورنس کمپنی کسی بھی پالیسی ہولڈر کی کسی بھی مجبوری سے قطعاً کوئی فائدہ نہیں اُٹھاتی۔ کسی پالیسی ہولڈر سے پریمیم پر کوئی سُود نہیں لیا جاتا۔ یہ کہ انشورنس کا کاروبار مکمل طور پر بکری کا (تجارتی) کاروبار ہے۔ انشورنس باقاعدہ بیچی اور خریدی جاتی ہے۔ یہ ایک مسلمہ تجارت ہے۔ اس میں دونوں پارٹیوں کی آزادانہ رضامندی ضروری عنصر ہے۔ پالیسی ہولڈر کی جانب سے بیمے کی قسط دینے کا وعدہ ہوتا ہے اور انشورنس کمپنی کی طرف سے کلیم کی ادائیگی کا وعدہ۔ جب تک دونوں فریق قوانین کے اندر رہتے ہوئے وعدوں کی پاسداری کرتے رہتے ہیں تجارتی کاروبار چلتا رہتا ہے۔

غرر: غرر کا مطلب ہے بے یقینی اور بے علمی یا عدم علم کی بنیاد پر دیا یا کھایا جانے والا دھوکہ۔ سُنت نبویؐ میں اس کی کئی مثالیں ہیں جن میں سے چند ایک کچھ اس طرح ہیں۔ کسی تالاب میں جتنی مچھلیاں ہیں (مچھلیوں کی تعداد یا اُن کے وزن کا پہلے سے کوئی علم نہیں یا طریقہ

تعین نہیں) اُن کی مقررہ پیشگی قیمت لے کر فروخت کرنا۔ کسی پھل دار درخت از قسم کھجور، آم، انار وغیرہ پر بور آنے کے مرحلے پر ہی اُن سے حاصل ہونے والے متوقع پھلوں کی فروخت، کسی پالتو چوپائے از قسم اونٹنی، گائے اور بکری وغیرہ جو کہ حاملہ ہو اُس کے بچہ پیدا کرنے سے پہلے اُس بچے کی فروخت۔ اسی طرح خدمات کی فراہمی اور لین دین کے ایسے معاملات جن کا معاوضہ یا فریقین کے حقوق پہلے سے مقرر و متعین نہ ہوں غرر میں شامل ہونگے۔ انشورنس میں کسی بھی قسم کی بے یقینی نہیں پائی جاتی بلکہ انشورنس تو بے یقینی کی حالت کو یقین میں بدل دیتی ہے۔ سب معاملات پہلے سے طے شدہ ہوتے ہیں۔ ذرا غور کیجئے کہ انشورنس کی غیر موجودگی میں امپورٹ، ایکسپورٹ، بڑے بڑے کاروبار اور کارخانے، ہوائی، بحری اور بری ٹرانسپورٹ وغیرہ مسلسل انتہائی غیر یقینی کی صورت حال سے دوچار رہیں گے بلکہ انشورنس کے بغیر چل ہی نہیں سکتے۔ انشورنس کے بغیر کسی بھی ملک کی معیشت ترقی چل ہی نہیں سکتی اور ہم کہ "نیک مطلوب چاہتا ہوں" ماہ رمضان کے مہینے میں "آب خنک جیسا ٹھنڈا پانی" جیسی سمجھ بوجھ رکھنے والے یقینی چیزوں کو غیر یقینی کا لقب دے دیتے ہیں۔ پالیسی ہولڈر اور انشورنس کمپنی کے درمیان تحریری معاہدے میں ہر بات (پالیسی ہولڈر نے کیا دینا ہے اور کیا لینا ہے اور انشورنس کمپنی نے کیا لینا اور کیا دینا ہے) کا تعین بڑی صراحت سے کر دیا جاتا ہے۔

جواء : جوئے کا بنیادی عنصر یہ ہے کہ اس کے نتیجے تک کسی کو معلوم نہیں ہوتا کہ کون سی پارٹی کو فائدہ ہوگا اور کون سی نقصان میں جائے گی۔ انشورنس میں دونوں پارٹیوں (پالیسی ہولڈر اور انشورنس کمپنی) کو پہلے سے ہی اپنے حقوق و فرائض کا علم ہوتا ہے۔ اس طرح انشورنس تجارت کے زُمرے میں آتی ہے نہ کہ جوئے کے زُمرے میں۔ آیئے جوئے اور انشورنس کا تفصیلی و تقابلی جائزہ لیں۔ اور دیکھیں کہ کس طرح یہ دونوں ایکدوسرے کے مخالف بلکہ ایکدوسرے کی ضد میں ہیں۔

جوئے باز جب کوئی شرط یا بازی لگاتا ہے تو وہ اپنے لئے ایک ایسا خطرہ مول لیتا ہے جس

کا اُسے پہلے سے کوئی اندیشہ نہ تھا۔ یعنی اُس اندیشے کا خود اس کی ذات سے کوئی تعلق نہ تھا۔ جوئے کی تمام قسموں میں یہ بات مشترک ہے کہ وہ شخص جو اس کے ذریعے رقم بڑھانے کے لالچ میں رقم لگاتا ہے، اگر چاہتا تو بازی نہ لگاتا اور بازی ہارنے کی صورت میں اُسے اس رقم کے نقصان کا خطرہ نہ پیش آتا۔

جس خطرے کی وجہ سے انشورنس کروائی جاتی ہے وہ خطرہ زندگی کی کسی نارمل سرگرمی، اقتصادی عمل، پیشہ یا حرفہ سے لازمی طور پر وابستہ ہوتا ہے۔ ان تمام خطرات سے مالی نقصان بھی وابستہ ہوتا ہے۔ اس کی سب سے نمایاں مثال موت ہے۔ جس کا خطرہ زندگی کے ساتھ لگا ہوا ہے۔ اور جس سے اکثر اس کے متعلقین کو مالی نقصان بھی ہوتا ہے۔ جوان موت کی صورت میں مالی نقصان کی شدت اور بھی زیادہ ہوتی ہے۔ نقصان کی تلافی کے لئے انشورنس ہو نہ ہو آدمی کو نقصان کا اندیشہ بہر حال موجود رہتا ہے۔ انشورنس پہلے سے موجود خطرات سے ناگہانی مالی نقصان کی تلافی کے لئے کروائی جاتی ہے نہ کہ کسی لالچ اور رقم بڑھانے کی غرض سے۔ جوئے کا مالی محرک اس مالی منفعت کا حصول ہے جو بازی جیت جانے کی صورت میں ہوگی۔ اس طرح جوئے باز کو جو رقم ملتی ہے وہ اس کی دولت میں اضافہ کرتی ہے۔ اس کیلئے اس رقم کی حیثیت خالص نفع کی ہے۔ دس لاکھ روپے لاٹری کی رقم پانے والا اب پہلے سے زیادہ دولت مند ہے۔ اس کی دولت میں دس لاکھ روپے کا اضافہ ہوگیا ہے۔ اگر جوئے باز بازی ہار جاتا ہے تو اسے مالی نقصان اُٹھانا پڑتا ہے۔ یعنی لاٹری کے ٹکٹ یا شرط کی رقم ضائع جاتے ہیں۔ جوئے باز اپنی مرضی سے یہ گھاٹا مول لیتا ہے۔ اس کی کوئی مجبوری نہیں۔ بیمہ کرانے کا مالی محرک اس نقصان کی تلافی ہے جو متعلقہ خطرہ پیش آجانے کی صورت میں ہوگا۔ اس کی حیثیت کسی نفع کی نہیں ہے۔ اس رقم کے ملنے سے حادثے کا شکار ہونے والے کی دولت میں کوئی اضافہ نہیں ہوتا۔ انشورنس کرانے والا اگر انشورنس نہ کرائے تو اس کو وہ حادثہ جس کا خطرہ تھا۔ واقع ہونے کی صورت میں زبردست مالی نقصان کا اندیشہ لگا رہے گا۔ یہ اندیشہ اس کے

فیصلوں پر بہر حال اثر انداز ہوگا۔ کیونکہ فیصلہ کا وقت پہلے آتا ہے۔ بحری جہاز کا مالک اپنے جہاز کو بحری سفر پر بھیجے یا نہ بھیجے اس فیصلے پر اس اندیشہ کا گہرا اثر پڑے گا کہ جہاز ڈوب سکتا ہے۔ اور اس حادثے کے نتیجے میں لاکھوں روپے کا نقصان ہو سکتا ہے۔ یہی حال ان تمام اقتصادی اعمال اور عام سرگرمیوں کا ہے جن کے ساتھ خطرہ محض (آفات ناگہانی اور نادانستہ انسانی لغزشوں کے نتیجے میں رونما ہونے والے حادثات کے سبب ہونے والے مالی نقصان کا اندیشہ) وابستہ ہو۔

معاہدہ بیمہ سے یہ ضمانت حاصل ہوتی ہے کہ اگر نقصان ہوا تو اس کی تلافی کی جائے گی اور یہ ضمانت اقتصادی اعمال اور ان تمام سرگرمیوں کے لئے جن سے خطرہ محض وابستہ ہے ایک قدر و قیمت رکھتی ہے۔ انشورنس میں فیصلہ کا موقع پہلے آتا ہے۔ انشورنس کا سوال بعد میں پیدا ہوتا ہے۔ انشورنس کو جواء قرار دینے والوں کی غلط فہمی کا سبب بعض ایسی باتیں ہیں جو بظاہر دونوں معاملوں میں مشترک نظر آ رہی ہیں۔ جوئے باز اور انشورنس کرانے والے دونوں کو بعض اوقات ایک بڑی رقم ملتی ہے۔ جس کے برابر کوئی معاوضہ ان کی طرف سے نہیں ادا کیا گیا ہے۔ بعض انشورنس کرانے والے مسلسل پریمیئم ادا کرتے ہیں مگر ان کو اس کے عوض کوئی بڑی رقم نہیں ملتی۔ جس طرح کہ بعض جوئے باز بازی ہارتے ہی چلے جاتے ہیں یا ایک شخص لاٹری کے متعدد ٹکٹ مسلسل خریدتا رہتا ہے مگر انعام نہیں پاتا۔ مگر بازی جیتنے کی صورت میں سماج میں محنت و منفعت اور خدمت و اجرت کا وہ عادلانہ نظام درہم برہم ہو جاتا ہے جو اقتصادی اعمال کی متوازن انجام دہی کے لئے ضروری ہے۔ انسانی تاریخ یہ بھی بتلاتی ہے کہ محنت و صلاحیت کے سہارے کمائی ہوئی دولت کے برعکس جو دولت محض بخت و اتفاق کے طفیل ملی ہو وہ مفید پیدا آور کاموں میں لگنے کے بجائے سٹہ بازی، عیش و عشرت اور اسراف و تبذیر کی نذر ہوتی ہے۔

انشورنس کروانے والا شخص پریمیئم کی صورت میں ممکنہ نقصان کی تلافی کی قیمت ادا کر رہا ہوتا ہے۔ جبکہ جوئے باز کی ایسی کوئی مجبوری نہیں ہوتی۔ اس بڑی رقم کو لیجئے جو انشورنس کرانے

والے کو پریمیئم کے طور پر تھوڑی رقم ادا کرنے پر بروقت ضرورت (نقصان کی صورت میں) مل جاتی ہے۔ قطع نظر اس کے کہ یہ رقم واقع شدہ نقصان کی تلافی کرتی ہے۔ اس طرح نقصانات کی تلافی کا طریقہ اختیار کرنے سے سماج میں اقتصادی اعمال کی انجام دہی کے لئے ایک محفوظ و مامون فضا برقرار رکھی جاتی ہے۔ خطر محض بعض ایسے حوادث کا اندیشہ جن سے نقصان وابستہ ہے اقتصادی سرگرمیوں کے لئے از حد حوصلہ شکن ہوتا ہے۔ اس کا اقتصادی کردار اس کاروباری خطرے یکسر مختلف ہے جن کے ساتھ نقصان کا اندیشہ اور نفع کی امید دونوں ہی وابستہ ہیں۔

سماج اپنے کارکنوں کے انشورنس کے ذریعے خطر محض کے مالی صدمات سے محفوظ کر کے ان خطرات کے سماج دشمن اور حوصلہ شکن اقتصادی اثرات سے نجات حاصل کر لیتا ہے۔ انشورنس کے ذریعے خطر محض سے وابستہ مالی نقصانات کی تلافی کا طریقہ اختیار کر کے سماج دولت اور آمدنی کی اسی تقسیم کو بحال کر دیتا ہے۔ جو نقصان کے واقع ہونے سے پہلے تھی۔

جواء اور بیمہ کی نوعیت ان کے محرکات، ان کے وہ اثرات جو اقتصادی اثرات سرگرمیوں اور سماج میں دولت کی تقسیم پر پڑتے ہیں نیز دونوں کے نفسیاتی پس منظر اور اثرات کا جامع موازنہ اس شبہ کہ انشورنس اور جواء ایک چیز ہیں کے ازالے کے لئے کافی ہونا چاہئے۔ حقیقت یہ ہے کہ ان دونوں اعمال کے درمیان نہ کوئی اشتراک ہے نہ مماثلت اور اپنے سماجی اور اقتصادی کردار کے اعتبار سے دونوں ایک دوسرے کی ضد واقع ہوئے ہیں۔ اس طرح شریعت نے جس جواء کو حرام قرار دیا ہے اس کی نوعیت وہی ہے جو اوپر واضح کی گئی ہے اور انشورنس اس سے قطعی پاک ہے۔

توکل اللہ: ایک اعتراض یہ بھی کیا جاتا ہے کہ انشورنس توکل اللہ کے خلاف ہے۔ توکل اللہ کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ بغیر تدبیر کے ہم ہاتھ پر ہاتھ رکھ کر بیٹھ جائیں اور ہر کام اللہ کے سپرد کر دیں نہیں ہمیں تدبیر اور کوشش کرتے رہنا ہے۔ کوشش کے بغیر توکل کوئی معنی نہیں رکھتا۔

گفت پیغمبر بہ آواز بلند　　بر توکل زانوئے اشتر ببند

مندرجہ بالا حقائق کی روشنی میں اگر ہم تھوڑا سا غور کریں تو یہ بات روز روشن کی طرح واضح ہو جائے گی کہ انشورنس تجارت کے زُمرے میں آتی ہے نہ کہ ربوٰی، غرر یا جوئے کے اور نہ ہی یہ توکل اللہ کے خلاف ہے۔ اسلام دنیا کا مکمل اور سادہ ترین مذہب ہے۔ ہم نے بہت سی دانستہ یا نادانستہ غلط فہمیاں پھیلا کر اسے مشکل بنا دیا ہے۔ اسلام نے زندگی کے ارتقاء کو روکا نہیں بلکہ اس میں زندگی کے تمام مثبت پہلوؤں کو بہتر سے بہتر کرتے جانے کی ہدایت کی گئی ہے۔ اگر ہمیں صرف اپنے لئے زندہ رہنا ہے تو پھر زندگی کے تمام شعبوں میں اُلجھنے کی قطعاً ضرورت نہیں۔ صرف دو وقت کی روٹی درکار ہوگی۔ نہ بچوں کے مستقبل کی فکر، نہ مکان کی، نہ گاڑی کی اور نہ بچت کی۔ آج سے چودہ سو سال پہلے سفر پیدل، اونٹوں اور گھوڑوں پر کیا جاتا تھا۔ آج سپر سانک ہوائی جہاز آ گئے ہیں۔ تب چھوٹے چھوٹے حجروں میں رہا جاتا تھا۔ آج عالی شان بنگلے ہیں۔ تب پیغام رسانی کے لئے قاصد آتے جاتے تھے۔ آج ای میل جیسے تیز ترین ذرائع موجود ہیں۔ تب دنیا میں دور یا نزدیک کوئی واقعہ رونما ہوتا تو کئی کئی ماہ دوسری جگہوں پر اس کی خبر تک نہ ہوتی۔ آج دنیا بھر میں ہونے والے چھوٹے موٹے واقعات سیکنڈوں میں آپ کی ٹی وی سکرین پر آ رہے ہوتے ہیں۔ تب ضرورت مندوں اور حاجت مندوں کی معاشی ضرورتوں کی دیکھ بھال باہمی اشتراک سے کی جاتی تھی۔ عہد نبویؐ میں معاشی میدان میں انشورنس کا نظام ہرجانے کی شکل میں موجود تھا۔ جس میں ایک قبیلے کے جملہ افراد اپنے قبیلے کی انجمن کے خزانے کو سالانہ تھوڑی تھوڑی رقم دیتے تھے۔ مثلاً ایک درہم دو درہم وغیرہ اور جب کوئی حادثہ پیش آتا تو مقررہ کمیٹی کا یہ سرمایہ جو سارے افراد/قبیلہ کی طرف سے آیا تھا اس شخص کی ضرورت کے لئے کام آتا جسے ہرجانہ ادا کرنا ہوتا تھا۔ پھر یہ نظام موجود تھا کہ اگر قبیلہ کے خزانے میں رقم کافی نہ ہوتی تو اس کے ہمسائے میں جو کمیٹی ہے وہ بھی اس کی مدد کرے۔ اور بالآخر حکومت مدد کرے (Re-insurance) اس کے بعد چین کے مسلمان تاجروں نے بحری خطرات کی زد میں آ جانے والے مال تجارت کا نقصان پورا کرنے کے لئے

مشترکہ چندے (Contribution) کا نظام قائم کیا۔ جس تاجر کا نقصان ہوتا دوسرے تاجر اپنی بساط کے مطابق حصہ ڈال کر وہ نقصان پورا کر دیتے۔ سال بہ سال، صدی بہ صدی یہ نظام لکھت پڑھت میں ڈھلتا گیا۔ بعد میں اسے اٹلی کے انگریز تاجروں نے اپنایا۔ پھر لندن کے تاجروں نے۔ ارتقاء اور اصلاحات کے قدرتی عمل کے نتیجے میں Lloyods کی انشورنس مارکیٹ عمل میں آئی۔ اب اسی قدرتی ارتقائی عمل کے تحت اس کام کو سائنٹفک بنیادوں پر چلانے کیلئے منظم انشورنس کمپنیاں معرض وجود میں آ گئی ہیں۔ اگر ہم آج تیز رفتار کاروں، بسوں اور جہازوں میں سفر کرنے، ای میل استعمال کرنے، ٹی وی، ریڈیو، ٹیلیفون بشمول موبائل فون سے استفادہ کرنے کو خلاف اسلام نہیں گردانتے بلکہ لاؤڈ سپیکر کے بے جا استعمال پر بھی کوئی اسلامی دفعہ نافذ نہیں کرتے تو انشورنس کو کیوں اس دائرے سے باہر کرتے ہیں۔ تعجب ہے کہ اسلام نے ہر قسم کے نشے کو ممنوع، مکروہ اور حرام قرار دیا ہے مگر ہم تمباکو نوشی، نسوار خورانی اور چائے نوشی کو انفرادی اور اجتماعی طور پر استعمال کرتے ہوئے ذرا بھر بھی نہیں شرماتے کہ یہ تمام نشہ جات خلاف اسلام ہیں۔ ہمارے اس رویہ کی وجہ شاید ہماری کم علمی ہے۔ ایک عالم معاشیات اور ایک عالم دین (جو انشورنس کو حرام قرار دیتے تھے) کے درمیان ہونے والا مندرجہ ذیل مکالمہ انشورنس کو ایک جائز اور رفاہی تجارتی کاروبار کے طور پر سمجھنے کی بہترین مثال ہے۔

عالم معاشیات: کسی بستی میں ایک عورت بیوہ ہوگئی وہ وہاں ایک کھاتے پیتے آدمی کے پاس معاشی مدد کے لئے گئی اس نے اسے کچھ گھی اور دالیں وغیرہ دیں۔ کیا یہ اسلام میں جائز ہے؟۔

عالم دین: جی بالکل۔ بیواؤں کی مدد کرنا تو عین اسلام ہے۔

عالم معاشیات: راشن ختم ہونے پر وہ بیوہ پھر اس شخص کے پاس گئی۔ اس نے پھر مدد کر دی۔ کچھ عرصہ میں ویسی ہی ایک دو بیواؤں کا اور اضافہ ہو گیا۔ اس شخص نے اپنے جیسے کچھ

اور صاحب حیثیت لوگ ہم خیال کئے اور ضرورت مند بیواؤں کو حتی المقدور آٹا دانہ فراہم کرنا شروع کر دیا۔ کیا یہ اسلام کے مطابق ہے؟

عالم دین: جی بالکل یہ عین اسلام ہے۔

عالم معاشیات: کچھ عرصہ گزرا تو دوسری بستیوں کے لوگوں نے وہاں کی ضرورت مند بیواؤں اور یتیم بچوں کی کفالت کے لئے ان اصحاب سے رابطہ کیا اور طے پایا کہ اردگرد کی بستیوں کے تمام با حیثیت لوگ حسب توفیق کچھ آٹا دانہ (جب بھی نئی فصل آئے) جمع کروادیا کریں۔ یہ ایک پول ہوگا۔ جس میں سے حاجت مندوں کے کھانے پینے کی ضروریات پوری کر دی جائیں گی۔ کیا یہ اسلام کے منافی تو نہیں تھا۔

عالم دین: قطعاً نہیں۔ یہی تو اسلام ہے۔

عالم معاشیات: جب اس طرح جمع شدہ غلے کے منتظمین نے محسوس کیا کہ غلہ سٹور کرنے اور پھر اسے تقسیم کرنے کا کام کافی مشقت طلب ہے تو انہوں نے تمام متعلقہ لوگوں سے مل کر فیصلہ کیا کہ بجائے غلہ جمع کروانے کے وہ نقد رقوم جمع کروادیا کریں۔ اس طرح حاجت مندوں کی مدد بذریعہ روپیہ پیسہ کر دی جایا کرے گی۔ کیا اسلام نے اس پر کوئی قدغن لگائی ہے؟

عالم دین: ایسی تو کوئی قدغن نہیں۔ یہ تو ثواب کا کام ہے اور اسلام ایسے رفاہی کاموں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

عالم معاشیات: اس طرح پول میں رقوم جمع کروانے والوں اور حاجت مندوں کی تعداد میں اضافہ ہوتا گیا تو اس کے انتظام کے لئے کچھ ملازمین رکھ لئے گئے۔ الگ چھوٹا سا دفتر ٹائپ کمرہ مختص کر دیا گیا۔ حساب کتاب کے لئے لکھت پڑھت کا کام شروع ہو گیا۔ وقتی ضرورت سے زیادہ جمع شدہ رقوم کی اس نظریئے سے سرمایہ کاری کی جانے لگی کہ منافع کی رقم بھی حاجت مندوں کے کام آ جائے۔ کیا اس سے کسی اسلامی تعلیم پر کوئی زد پڑتی ہے۔

عالم دین: جی بالکل نہیں۔ یہ تو سب عین اسلام ہے

عالم معاشیات: جب جمع شدہ رقوم کے اس انتظام و انصرام میں ذرا وسعت آئی تو منتظمین نے اسے ایک ادارے کے طور پر چلانے کی ضرورت محسوس کی اور ادارے کا نام انشورنس کمپنی رکھ دیا۔ کیا بُرا کیا؟

عالم دین: کوئی برائی نہیں۔ یہ تو اسلام کی تعلیمات کے عین مطابق ہے مگر آج تک کسی نے اس وضاحت سے سمجھایا ہی نہیں تھا۔

تو دوستو! ہمیں یہ بات ہمیشہ ذہن نشین رکھنی چاہیے کہ ارتقائے زندگی ایک قدرتی عمل ہے۔ یہ جاری و ساری رہتا ہے اور انسان نے اللہ تعالیٰ کے فرمان کے مطابق ارض و سماء میں پوشیدہ خزانوں اور ان کی حفاظت کے ذرائع کی تلاش جاری رکھنا ہے۔ جوں جوں دریافتیں ہوتی جائیں گی۔ متعلقہ عوامل و ضوابط ترتیب پاتے جائیں گے۔ قدرت نے بہت ساری تفاصیل کا طے کرنا ہر دور میں آئندہ نسلوں پر اُٹھا رکھا ہے۔ انشورنس کے قواعد و ضوابط بھی دریافتوں کے نتیجے میں فصاحت کے ساتھ مرتب ہوئے۔ انشورنس دوسری تجارتی سرگرمیوں کی طرح تجارت کا ایک اہم پہلو بن گئی۔ آج اگر ہم غور کریں تو دنیا کی کوئی انڈسٹری، کوئی سروس از قسم ریل، روڈ اور ہوائی ٹرانسپورٹ انشورنس کے بغیر نہیں چل سکتی۔ سامان کی بڑے پیمانے پر نقل و حمل بھی بغیر انشورنس کے ممکن نہ ہو سکے گی۔ اسی طرح اگر ہم بچوں کیلئے اچھے گھر، اچھی کنوینس، بنک بیلنس رکھنے کی خواہش رکھتے ہیں تو بیمہ زندگی بھی ایک ویسی ہی ضرورت ہے جو مشکل وقت میں مطلوبہ سرمایہ کی یقینی فراہمی کا ذریعہ ہے۔ بہت سارے نیک کاموں کی طرح یہ بھی ایک نیک کام ہے۔ نبی کریم ﷺ نے نیکی کی تعریف یہ فرمائی ہے کہ وہ کام جس سے دوسرے کے چہرے پر مسکراہٹ آ جائے نیکی ہے۔ انشورنس ایک ایسا ذریعہ ہے جو بوقت ضرورت کام آ کر بیمہ داروں کو معاشی طور پر خوشحال کرتا ہے اور ان کے چہروں پر مسکراہٹیں پھیلاتا ہے۔ اس پس منظر میں کوئی باعلم شخص اسے غیر اسلامی قرار دینے کا حوصلہ نہیں کر سکتا۔

قانون اعدادِ کثیر (Law of larg number) کی روشنی میں انشورنس کا طریقہ خطر محض سے وابستہ مالی نقصانات کی تلافی کرنے کا جدید طریقہ ہے۔ ہم اس بات کا اطمینان حاصل کر چکے ہیں کہ یہ طریقہ ان خرابیوں سے پاک ہے جن کی بنا پر شریعت انسانوں کو بعض طریقے اختیار کرنے سے روک دیتی ہے۔ اس طریقہ کو اختیار کرنے سے جن مقاصد کا حصول مطلوب ہے وہ شرعاً معتبر مقاصد ہیں۔ شرعاً معتبر مقاصد کے حصول کے لئے خرابیوں سے پاک نئے طریقے بھی مطلوب ہیں۔ انشورنس کا طریقہ اختیار کرکے افرادِ معاشرہ پر سے خطر محض کے نتیجے میں پڑنے والے مالی بار کو ہلکا کیا جاسکتا ہے۔ ان کی اقتصادی کارکردگی بحال رکھنے اور پورے سماج میں ایسی فضا قائم رکھنے میں مدد ملتی ہے کہ پُرخطر اقتصادی اعمال بغیر کسی رُکاوٹ کے انجام پاتے رہیں۔ اکثر اوقات اس طریقے سے ان لوگوں یا خاندانوں کو بڑی مدد مل جاتی ہے جنہیں کسی حادثے نے مفلس محتاج بنا دیا ہو۔ یہ سب شرعاً معتبر مصالح ہیں جن کے تحفظ کے لئے دوسرے ممکن طریقوں کے ساتھ انشورنس کا طریقہ بھی اختیار کرنا چاہئے۔

کرو مہربانی تم اہل زمین پر
خدا مہربان ہوگا عرش بریں پر

O—O—O

Falling down doesn't matter nearly
as much as getting up and trying again.

Confucious

یہی تو ہے زندگی

آپ کو کتنا عرصہ زندہ رہنے کی امید ہے۔ اس بات کا شاید صحیح جواب دینا ممکن نہ ہو کیونکہ ہماری اس جدید دنیا میں موجود تقریباً ہر چیز کے برعکس ہماری زندگی کسی انڈکس سے وابستہ نہیں ہے۔ یہ سچ ہے کہ صرف معدودے چند لوگ اپنی سویں سالگرہ کی مبارکباد وصول کرتے ہیں مگر ۱۰۰ سال کیوں ۱۵۰ یا ۲۰۰ سال کیوں نہیں۔ غالباً وجہ یہ ہے کہ اگر ہم خوش قسمتی سے ان بیماریوں جو کہ پیدائش کے وقت ہی سے ہم پر حملہ آور ہونا شروع ہو جاتی ہیں بچ بھی جائیں تو بھی سادہ سی بات یہ ہے کہ ہمارا جسم گھس جاتا ہے۔ ہماری شریانیں سخت ہو جاتی ہیں۔ پٹھوں میں لچک کم ہو جاتی ہے۔ ہڈیاں مڑکئی ہو جاتی ہیں۔ جوڑ سخت ہو جاتے ہیں وغیرہ وغیرہ۔ اس حیاتیاتی بڑھاپے کے عمل کے متعلق بہت سی تھیوریاں موجود ہیں۔ لیکن کوئی تھیوری بھی اس بات کی اطمینان بخش وضاحت نہیں کرتی کہ انسانوں اور دوسری تمام مخلوق جو ہمارے اردگرد موجود ہے میں کونسا خودکار کیلنڈر ہے جس کے صفحات میں معمولی کمی بیشی تو ہو سکتی ہے لیکن یہ دورانیہ اتنا صحیح ہے کہ دس لاکھ میں سے صرف ایک انسان ۱۰۵ سال کی عمر تک پہنچتا ہے۔

لیکن سائنسی لحاظ سے اس میدان میں یقیناً ہم نے کچھ پیش رفت کی ہوگی۔ اگر ہم اس حقیقت کو نظر انداز کر دیں کہ تیسری دنیا کے باسی بہت سے لوگ ابھی تک غذائی کمی کا شکار ہیں اور ان بیماریوں سے موت کے منہ میں چلے جاتے ہیں جن کا کئی دوسری جگہوں سے قلع قمع کیا

جاچکا ہے۔ میڈیکل سائنس نے لوگوں کی عمروں میں اضافہ کیا ہے۔ بچوں کی پیدائش کے پہلے سال میں شرح اموات میں کمی واقع ہوئی ہے۔ بہت سی بیماریاں جو بچوں پر حملہ آور ہوا کرتی تھیں حقیقتاً ختم ہوچکی ہیں۔ اور کئی دوسری بیماریوں کے اثرات قابو میں ہیں یا کم ہوگئے ہیں۔ آج خناق ایک ایسی طبی اصطلاح ہے جو اب ہر عمر کے لوگوں میں شاذ و نادر ہی ملے گی۔ خسرہ اور سکارلٹ فیور بیماریوں کا وجود تقریباً ختم ہوچکا ہے۔ چیچک اور پولیو قریب قریب ناپید ہیں۔ بچوں میں ماضی قریب میں ایکیوٹ لمفائیڈ لیوکیمیا کے علاج میں حیران کن پیش رفت ہوئی ہے۔ یہ بیماریاں ماضی میں کلی طور پر مہلک ہوا کرتی تھیں۔ مگر اب ادویات اور ریڈیو تھراپی کی بدولت ۵۰ فیصد کیسوں میں تسلی بخش شفا ہوجاتی ہے۔

جوان لوگوں میں بیماریوں کا سلسلہ بڑا الجھا ہوا ہے۔ دل کا دورہ اور مہلک رسولیاں بہت سوں کو ۳۰ کی دہائی میں ہی ختم کردیتے ہیں۔ عورتیں جو ایک عرصہ تک ان بیماریوں سے محفوظ تصور کی جاتی تھیں۔ وہ اب ان شعبہ جات میں جنسی برابری کو غیر ارادی حدوں تک پہنچا رہی ہیں اگر ہم پوری دنیا کے اعداد و شمار دیکھیں تو مسئلہ اور مشکل ہوجائے گا۔ امریکہ کی مثال بہتر طور پر دی جاسکتی ہے۔ وہاں آبادی کے زیادہ تر طبقے صحت کا بہت خیال رکھتے ہیں۔ وہ باقاعدگی سے ورزش کرتے ہیں۔ کم کھاتے ہیں تمباکو نوشی اور شراب نوشی میں کمی کا رجحان ہے۔

نتیجۃً ان طبقات کے لوگوں میں دل کے دورے کی بیماریوں میں واضح کمی ہوئی ہے۔ لیکن اس کے برعکس یہ ہوا ہے کہ کینسر کی وجہ سے شرح اموات میں تیزی سے اضافہ ہوا ہے۔ اگرچہ اس کے علاج کے سلسلے میں بھی پیش رفت ہوئی ہے لیکن صرف موت تک کا عرصہ کچھ کم تکلیف سے گزارنے کی حد تک۔ کئی ادویات از قسم ٹیگامٹ، زینٹاک فیمروِن اور لوساک وغیرہ معدے کے زخم کو قابل برداشت بھی رکھتی ہیں اور اسے مندمل بھی کرتی ہیں۔ دوسری طرف نئے گردوں اور دل کی شریانوں کی پیوند کاری بھی ہورہی ہے۔ لیکن یہ طریقہ ہائے علاج کہاں تک موثر اور صحیح ہیں؟ کیا ان کی زندگی کی طوالت پر کوئی قابل مشاہدہ اثر پڑتا ہے؟۔

ایک ایسا شخص جو ڈائلے سس کی سختیاں برداشت کررہا ہو۔ اگر اسے ایک گردہ مل جائے تو اسے زندگی کا جو بھی عرصہ میسر آئیگا وہ اسے نعمت خداوندی کے طور پر خوش آمدید کہے گا۔ مغرب میں ایسے کیس گردہ کی پیوندکاری کی تاریخ کے دو سال بعد نارمل زندگی گزارنا شروع کردیتے ہیں۔ اعداد و شمار سے پتہ چلتا ہے کہ دل کے بائی پاس اپریشن سے عملی زندگی میں اضافہ ہوجاتا ہے۔ حالیہ اعداد و شمار سے ثابت ہوتا ہے کہ طبی علاج کے مقابلے میں سرجیکل اپریشن کروانے والے افراد زیادہ دیر زندہ رہے۔ پاکستان میں بھی ایسے اپریشن ہورہے ہیں لیکن سہولیات اور سرمائے کی کمی آڑے آتی ہے۔ جنوب مشرقی انگلینڈ میں دس لاکھ کی آبادی میں ۵۵۰ اپریشن ہوتے ہیں امریکہ میں فی ملین ۱۰۰۰ اور جنوبی آسٹریلیا میں فی ملین ۱۲۰۰ ایسے اپریشن ہوتے ہیں۔ دل کی پیوندکاری اب کوئی راز نہیں۔ لیکن اس میں شرح اموات بہت زیادہ ہے اور اس میں پیش آنے والی کئی سرجیکل مشکلات ابھی حل طلب ہیں۔

شعبہ طب ہر ممکن کوشش کررہا ہے کہ ہمارے کرۂ ارض پر رہنے کا عرصہ لمبے سے لمبا ہو لیکن ہم اپنی مدد آپ بھی کرسکتے ہیں۔ سو سالہ صحت مند زندگی گزارنے کیلئے کچھ سادہ اصولوں کا دھیان رکھنا ہوگا۔ پُر سکون اور صحت افزا مقام پر رہیے۔ والدین کی صحت و تندرستی کا خیال رکھیئے۔ سگریٹ اور شراب نوشی نہ کیجیے۔ باقاعدہ ورزش کیجیے۔ کھانے میں حیواناتی چکنائی نہ لیجیے۔ دو پیکٹ روزانہ سگریٹ پینے والے ایک چالیس سالہ مرد کی اوسط زندگی میں ۹ سال کی کمی ہوجاتی ہے۔ ظاہری بات ہے کہ آپ کے پیشے سے متعلقہ خطرات سے بچاؤ مشکل ہے۔ اگر آپ بحیرۂ عرب میں جہاز رانی کررہے ہیں جہاں پر نارمل ۱۵ پاؤنڈ دباؤ کے مقابلے میں آپ ۴۴۰ پاؤنڈ فی مربع انچ دباؤ برداشت کررہے ہیں۔ تو یہ چوائس کی بجائے حقیقت کی بات ہے۔ لیکن جہاں ہمیں چوائس کی آزادی ہے۔ وہاں ہم ایسا کرتے وقت اس جھوٹے خیال کے زیر اثر آجاتے ہیں کہ حادثے صرف دوسروں کو ہی پیش آتے ہیں۔

مثال کے طور پر کوہ پیماؤں میں ۲۵۰۰۰ میں سے فی گھنٹہ ایک شخص کے ہلاک ہونے کا

رسک ہوتا ہے۔ جبکہ سکینگ کرنے والے ایک ملین میں سے ایک شخص فی گھنٹہ ہلاک ہوتا ہے۔ عام موٹر سائیکل چلانے والے غالباً سب سے زیادہ خطرناک زندگی گزارتے ہیں۔ ان میں ایک سال میں ۵۰۰ میں سے ایک شخص ہلاک ہو جاتا ہے۔ مانا کہ آپ کوہ پیمائی یا سکینگ نہیں کرتے، موٹر سائیکل نہیں چلاتے لیکن آپ پھر بھی محفوظ نہیں ہیں۔ ایک سال میں ایک لاکھ خواتین خانہ میں سے ایک، ڈھائی لاکھ دفتری کارکنوں میں سے ایک، ۷۰۰۰ تعمیراتی مزدوروں میں سے ایک، ۵۰۰۰ کان کنوں میں سے ایک، ۶۰۰۰ ڈرائیوروں میں سے ایک، ۲۰۰۰۰ ریلوے کارکنوں میں ایک، ۱۵۰۰۰ صنعتی کارکنوں میں سے ایک اور ۱۰۰۰۰ ہزار مسافروں میں سے ایک شخص ہلاکت کا شکار ہو جاتا ہے۔

پیشہ کوئی بھی ہو موت برحق ہے، آتی ہے اور آ کر ہی رہتی ہے۔ کب آنی ہے کسی کو معلوم نہیں۔ اور یہی بات ہمیں واپس اس جگہ پر لے جاتی ہے۔ جہاں سے ہم نے شروع کیا تھا کہ یہی تو ہے زندگی۔ کتنی فانی اور بے ثبات اور کتنی غیر یقینی۔ موت ہر ذی روح کیلئے اٹل ہے۔ مگر کب اور کیسے سوائے ذات باری تعالیٰ کے کوئی نہیں جانتا۔ کوئی حل؟۔ شخصی اور جذباتی نقصان کا ماسوائے صبر کے کوئی حل نہیں۔ مگر خاندان کی معاشی موت کا حل ہے۔ جو صرف اور صرف بیمہ زندگی میں مضمر ہے۔ بیمہ زندگی کے بغیر آپ کی معاشی و مالی دُور اندیشیوں کے تمام منصوبے پھیکے اور بے رنگ رہیں گے۔ اپنے پیچھے رہ جانے والوں کی زندگیوں میں وہی رنگ بھرنے کا سامان کریں جو آپ اپنی زندگی میں دیکھنا چاہتے ہیں۔ ''یہی تو ہے زندگی''۔

ٹوٹ جائیں گے ہم اک روز ستاروں کی طرح
چھوڑ جائیں گے فضاؤں میں اُجالوں کی لکیر

O—O—O

اہداف کا تعین کیوں ضروری ہے

انسانی زندگی جدوجہد سے عبارت ہے۔ یہ کبھی نہ ختم ہونے والے مسلسل سفر کا نام ہے۔ یہ جدوجہد اور یہ سفر بامقصد بھی ہو سکتے ہیں اور بے مقصد بھی۔ ہر وہ کام جو کسی مقصدیت کے بغیر کیا جائے بے مقصد سفر کی نشاندہی کرے گا۔ مگر المیہ یہ ہے کہ کوئی بھی ایسا کرنے والا شخص اس بات کو تسلیم نہیں کرے گا کہ وہ بے مقصد کام کر رہا ہے۔ مگر ناکام لوگوں سے بہر حال زبان حال یہ کہہ رہی ہوتی ہے کہ

نہ جانے کن دلدلوں سے پھر آواز دیں
اپنی یہ بے منشور عمریں اپنے یہ بے منزل سفر

خوش قسمتی اور کامیابی محنت کی اولادیں ہیں۔ کامیاب اور خوش نصیب لوگوں کی محنت ہمیشہ ایک متعین سمت کی طرف تسلسل کے ساتھ سفر پر مرکوز ہوتی ہے۔ اسے مقصدیت یا مقصد کے حصول کے لئے جدوجہد کا نام دیا جاتا ہے۔ مقصدیت کے ساتھ زندگی گزارنے والے لوگ اپنے کچھ گول یعنی اہداف مقرر کرتے ہیں۔ یہ اہداف تعلیمی، معاشی اور معاشرتی ہو سکتے ہیں۔ اور پھر اُن کے حصول کے لئے ضروری اقدامات کرتے ہیں۔ زندگی کو اگر سنوارنا ہے تو اُس کے لئے عملی جدوجہد کا ایک نقشہ تیار کرنا ہوگا۔ ویسا ہی نقشہ جیسا کہ کوئی اچھی عمارت تعمیر کرنے سے پہلے بنایا جاتا ہے۔ عمارت کے نقشے میں سب سے پہلے جگہ کی پیمائش اور محل وقوع دیکھا جاتا ہے۔ پھر اس کی منزلوں کا تعین کیا جاتا ہے۔ بنیادوں سے لیکر آخری منزل تک تمام

جگہ میں استعمال ہونے والے میٹریل کی نشاندہی کی جاتی ہے۔ تعمیراتی کام کی لاگت بلحاظ میٹریل اور مزدوری کا تخمینہ لگایا جاتا ہے اور مدت تکمیل طے کی جاتی ہے۔ اس بات کا بھی ادراک کیا جاتا ہے کہ کون کون اور کتنے لوگ براہ راست یا بالواسطہ یہ کام کریں گے وغیرہ وغیرہ۔

آیئے اب ہم اپنے کاروباری یا معاشی اہداف کا جائزہ لیں اور دیکھیں کہ ان کے لئے ہمیں کون سے اقدامات یا لوازمات کی ضرورت ہے۔ سب سے پہلی ضرورت ہمیں اپنے آپ کو پہچاننے کی ہے۔ یہ قدرت کا کرشمہ ہے کہ اربوں کی تعداد میں انسانوں میں ہر کسی کی شخصیت، شکل وصورت اور عادات ایک دوسرے سے مختلف ہیں۔ ماہرین کا خیال ہے کہ اگر ایک ہی ماں باپ کے ایک ارب بچے ہوں تو پھر ان میں کسی دو کی شکلوں اور عادات واطوار میں مماثلت ہوسکتی ہے۔ تو یہ یقین کرلیں کہ آپ ایک ہی ہیں اور اس کائنات میں آپ کا ایک منفرد کردار ہے۔ کیونکہ قدرت نے اس کارخانہ حیات میں کوئی چیز بے مقصد پیدا نہیں کی۔ اس لئے قسمت کا رونا دھونا چھوڑ دیں۔ اور اپنی معاشی ضروریات کا ایک ہدف مقرر کریں۔

اہداف مقرر کرنا کامیابی حاصل کرنے کے لئے بہت ضروری ہے۔ کیونکہ بغیر اہداف کے زندگی کا سفر اتنا ہی مشکل ہے جتنا کسی ایسی منزل پر پہنچنا جس کا تعین ہی نہ کیا گیا ہو۔ یا کسی ایسی جگہ سے واپس آنا جہاں آپ گئے ہی نہ ہوں۔ کسی نے ایک بزرگ سے پوچھا کہ بابا جی یہ سڑک کدھر کو جاتی ہے۔ بزرگ نے استفسار کیا کہ تم نے جانا کہاں ہے وہ شخص بولا کہ مجھے معلوم نہیں تو بزرگ نے فوراً جواب دیا کہ جب آپ کو اپنی منزل کا ہی پتہ نہیں ہے تو پھر اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کون سے راستہ پر چل رہے ہیں۔ جب تک آپ کے سامنے صاف شفاف اہداف نہیں ہوں گے آپ اپنی اہلیتوں کا کما حقہ استعمال نہیں کرسکیں گے۔ نتیجتاً آپ کو خاص پہچان کی شخصیت کی بجائے آوارہ منش انسان سے منسوب کیا جائے گا۔ کسی طے شدہ ہدف کے بغیر انسان کی مثال اُس کشتی کی طرح ہے جس کا کوئی پتوار نہ ہو

اور وہ ہچکولے کھاتی اِدھر اُدھر بھٹکتی رہے۔ اس پر آپ کے سفر کا اختتام مایوسی، شکست اور ناکامی کے ساحلوں پر ہوگا۔ ایک مشہور فرانسیسی ماہر نے ایک تجربہ کیا۔ اُس نے کچھ سُنڈیوں جو اندھا دھند تقلید کرتے ہوئے ایک دوسری کے پیچھے چلتی ہیں کو ایک گلدان کے کناروں پر ترتیب سے چڑھا دیا اور گلدان کے درمیان میں کچھ پتے جو اُن کی مرغوب غذا تھی رکھ دئے۔ سُنڈیاں اُن پتوں کی خوشبو پا کر اُن کی تلاش میں ایکدوسری کے پیچھے تیز تیز چلنے لگیں۔ وہ دن رات سفر میں رہیں مگر اُن پتوں تک جو کہ اُن سے صرف دو تین انچ کے فاصلے پر تھے نہ پہنچ سکیں اور بھوک پیاس کی شدت اور بے جا کوشش سے تھک ہار کر یکے بعد دیگرے گر گر کر مرتی گئیں۔ وجہ بالکل عیاں ہے کہ اُنہوں نے تگ و دو یا کوشش کو کارکردگی کے ساتھ گڈمڈ کر دیا تھا۔ بہت سے لوگ یہی غلطی کرتے ہیں۔ باوجودیکہ بہت سی ان دیکھی دولت اُن کے آس پاس اُن کی پہنچ میں ہوتی ہے مگر وہ یہ حاصل نہیں کرپاتے کیونکہ وہ بغیر کسی تجسس کے ہجوم کی اندھی تقلید کرتے ہوئے دائروں میں گھومتے رہتے ہیں جہاں کوئی کنارہ اُن کے ہاتھ نہیں لگتا۔ جناب امجد اسلام امجد کی ایک درج ذیل مختصری نظم میں ایسے حالات کی عکاسی بہت خوبصورتی سے کی گئی ہے۔

ہم لوگ دائروں میں چلتے ہیں
دائروں میں چلنے سے
دائرے تو بڑھتے ہیں
فاصلے نہیں گھٹتے
یہ آرزوئیں جلتی ہیں
منزلیں تمنا کی ساتھ ساتھ چلتی ہیں
صبح دم تاروں کی جھلملاہٹ کو
روشنی کی آمد کا پیش باب کہتے ہیں
دائرے بدلنے کو انقلاب کہتے ہیں

لہذا کامیاب زندگی کے لئے اہداف کا متعین کرنا بہت ضروری ہے۔ ذرا تصور کریں کہ ہاکی کا میچ ہونے کو ہے۔ دونوں ٹیمیں میدان میں اُتر چکی ہیں۔ سخت مقابلہ ہے۔ دونوں ٹیموں کے کھلاڑیوں میں انتہا کا جوش و خروش ہے۔ ہر ایک جیت کے جذبے سے سرشار ہے۔ ایسے میں اگر دونوں طرف کی گول پوسٹیں ہٹا دی جائیں تو کیا دونوں ٹیموں کا وہی جوش و جذبہ برقرار رہے گا۔ بالکل نہیں۔ کیونکہ گول پوسٹ کی عدم موجودگی میں وہ اپنی کارکردگی دکھا ہی نہیں سکتیں۔ کیا آپ بھی زندگی کا کھیل گول پوسٹ کے بغیر کھیل رہے ہیں۔ اگر ایسا ہی ہے تو اب تک کتنے گول کئے ہیں؟۔ کوئی نہیں نا! کیوں؟ کوئی ہدف مقرر نہیں کیا!

اہداف مقرر کر کے آپ اپنی کام کرنے کی اہلیت کو کئی گنا بڑھا لیتے ہیں۔ طبعیات کے قانون کے مطابق آپ تھوڑی طاقت صرف کر کے زیادہ وزن اُٹھا سکتے ہیں بشرطیکہ آپ اس کے لئے منصوبہ بندی کریں۔ اُسی طرح اہداف مقرر کرنے سے آپ کی کارکردگی کئی گنا بڑھ جاتی ہے۔

اہداف کی سات مختلف اقسام ہیں یعنی مادی، مالی، روحانی، کیریئر، خاندانی، ذہنی اور معاشرتی۔ یہاں ہم صرف مالی اہداف کی بات کریں گے۔ دولت اگر جائز ذرائع سے کمائی گئی ہو تو وہ آپ کی کارکردگی کا بہترین پیمانہ ہے۔ آپ کو اپنی ضروریات سے بھی زیادہ دولت کمانا چاہئے تاکہ آپ اُن لوگوں کو کام کے مواقع فراہم کر سکیں جو آپ سے کم اہلیت کے مالک ہیں۔ بعض لوگ مذہبی احکامات کی غلط تشریح کرتے ہوئے یہ کہتے ہیں کہ دولت تمام برائیوں کی جڑ ہے۔ ایسا نہیں ہے۔ بلکہ اس کا اصل مطلب یہ ہے کہ دولت کی ہوس اور اُس سے چمٹے رہنے کا لالچ تمام برائیوں کی جڑ ہے۔ آپ کا تعلق خواہ کسی بھی پیشے سے ہو آپ جتنی زیادہ محنت کریں گے آپ کو اُتنے ہی زیادہ فوائد حاصل ہونگے۔ جب آپ میں تمام دوسری اچھی انسانی قدریں موجود ہیں تو آپ کو جائز ذرائع سے زیادہ سے زیادہ دولت کمانی چاہئے اور اسے مناسب طور پر خرچ بھی کرنا چاہئے کیونکہ یہ قدرت کا اصول ہے کہ آپ دولت کا جتنا مناسب استعمال کریں

گے قدرت اس میں اُتنا ہی زیادہ اضافہ کرتی جائے گی۔ ہجوم سے باہر نکلیں، دائرے توڑیں۔ روایات کی اندھی تقلید سے بچیں اور اپنے صاف صاف اہداف مقرر کریں۔ علامہ اقبالؒ نے کیا خوب کہا ہے کہ

دنیا ہے روایات کے پھندوں میں گرفتار
کیا مدرسہ کیا مدرسہ والوں کی تگ و دو
کر سکتے تھے جو اپنے زمانے کی امامت
وہ کہنہ دماغ اپنے زمانے کے ہیں پیرو

آگے بڑھیں۔ لیڈ کریں۔ امامت کریں۔ ہجوم کی پیروی نہ کریں۔ زندگی کے اہداف مقرر کریں۔ یہی صراط مستقیم ہے۔ یہی کامیابی کا سیدھا راستہ ہے۔

O—O—O

A goal is a dream with a deadline

Dale Carnegie

اہداف کیسے ہونے چاہئیں

ہدف ہمیشہ بڑا ہونا چاہئے۔ اتنا بڑا کہ وہ آپ کے اندر کے جوش و جذبے کو ۱۰۰ سینٹی گریڈ تک ابال کر بھاپ میں تبدیل کر دے۔ اور ۱۰۰ سینٹی گریڈ پانی کے اُبلنے کا درجہ حرارت ہے اور ۱۱۰ اس کے بھاپ میں تبدیل ہونے کا۔ اگر درجہ حرارت ۱۰۰ سینٹی گریڈ ہو تو پانی بھاپ میں تبدیل نہیں ہوگا۔ صرف اڈگری سینٹی گریڈ کے اضافے کے ساتھ یہ بھاپ میں تبدیل ہو کر کئی ٹن وزنی انجن کو چلانے اور دوڑانے لگے گا۔ بس اسی ایک ڈگری کا فرق آپ نے اپنے آپ میں اجاگر کرنا ہے۔ اس سے آپ کو ہدف حاصل کرنے کے لئے ضروری تحریک ملے گی۔ ڈانواں ڈول، غیر یقینی اور "بس ٹھیک ہے" طرز کی زندگی گزارنے میں تحریک کا کوئی عنصر نہیں ہوتا۔ تحریک تبھی ہوتی ہے جب آپ کام کرنے کی صلاحیت کو بدرجہ اتم بروئے کار لا رہے ہوں اور ایسا کرنا بغیر صحیح اہداف مقرر کئے ممکن نہیں ہے۔ بڑا گول آپکو اپنی انتہائی کوشش کرنے پر اُبھارے گا اور آپ کی کارکردگی عروج پر ہوگی۔ کبھی چھوٹے چھوٹے منصوبے نہ بنائیں کیونکہ اُن میں اتنی جان نہیں ہوتی کہ وہ آپ کے اندر کے جذبے کو اُبھار سکیں۔ آپ کا اپنی زندگی کے متعلق جو نقطہ نظر ہے اُسی سے اس بات کا فیصلہ ہوتا ہے کہ آپ زندگی سے کیا وصول کر سکتے ہیں۔ بڑے گول مقرر کر کے آپ اپنی زندگی کو بڑا کر سکتے ہیں اور بڑی بڑی کامیابیاں حاصل کر سکتے ہیں۔

دوسری بات یہ کہ گول یا اہداف طویل المدتی ہونے چاہئیں۔ ورنہ چھوٹی چھوٹی رُکاوٹیں اور بہکاوے آپ پر حاوی ہو جائیں گے۔ آپ کے علاوہ کوئی دوسرا آپ کی کامیابی میں اتنی دلچسپی نہیں لے گا۔ کبھی کبھار آپ کو محسوس ہوگا کہ کچھ لوگ آپ کے راستے میں رُکاوٹیں کھڑی

کر رہے ہیں مگر ایسا ہوتا نہیں۔ سب سے بڑی رُکاوٹ آپ کی اپنی ذات ہے۔ وہ ذات جو بڑے اور طویل المدتی اہداف ترتیب دینے سے گھبراتی ہے یا قاصر ہے۔ دوسرے آپ کا راستہ عارضی طور پر روک سکتے ہیں لیکن تساہل پسندی اور پست ہمتی کو اپنا کر آپ یہ کام خود مستقل بنیادوں پر کر رہے ہوتے ہیں۔ کبھی کبھی ایسے حالات پیدا ہو جاتے ہیں جو یقیناً آپ کے کنٹرول سے باہر ہوتے ہیں۔ اگر آپ کے اہداف طویل المدتی نہیں ہیں تو یہ عارضی حالات آپ کو غیر ضروری طور پر پریشان کریں گے۔ طویل المدتی اہداف کو حاصل کرنے میں کچھ رُکاوٹیں ضرور آتی ہیں۔ ان رُکاوٹوں کو دور کرنے کے لئے آپ کو اپنے اہداف میں ضروری ردو بدل کرنا پڑے گا۔ بالکل اُسی طرح جیسے کسی ہوائی جہاز کے پائلٹ کو دوران پرواز اطلاع ملے کہ راستے کا موسم پرواز کے لئے سازگار نہیں تو وہ پندرہ بیس منٹ کا زائد وقت خرچ کر کے اپنے روٹ میں مناسب تبدیلی کر لیتا ہے۔ ایسے ہی ایک ایک کر کے رُکاوٹوں پر قابو پانے اور اپنے اہداف کی جانب قدم بڑھاتے رہنا ہی کامیابی کی ضمانت ہے۔

تیسری بات یہ کہ اپنے طے شدہ ہدف کی تکمیل کا منصوبہ روزانہ کی کارکردگی کی بنیاد پر ترتیب دینا ضروری ہے۔ عظمت کے مواقع کسی آبشار کے پانی کی طرح لڑھکتے ہوئے آپ کی جھولی میں آ کر نہیں گرتے بلکہ یہ بہت آہستہ آہستہ قطرہ قطرہ کر کے میسر ہوتے ہیں۔ عظیم کامیابی کے لئے آپ کو اپنے مقاصد کی تکمیل کے لئے ہر روز کام کرنا ہے۔ ایک عورت کا واقعہ ہے کہ وہ ایک بھینس کو روزانہ اپنے ہاتھوں سے اُٹھا کر سیڑھیاں چڑھ کر اپنے گھر کی چھت پر لے جاتی اور اُسے چارہ وغیرہ کھلانے کے بعد شام کو اسی طرح واپس لے آتی تھی۔ اخباری نمائندے حیران ہو کر پوچھتے ہیں کہ آپ یہ کارنامہ کیسے سرانجام دیتی ہیں۔ اُس نے جواب دیا کہ یہ ایک دن کی بات نہیں ہے۔ میں نے کئی مہینے روزانہ کی بنیاد پر اس پر محنت و ریاضت کی ہے۔ یہ بھینس ایک چھوٹی سی بچھڑی کی شکل میں پہلے دن پیدا ہوئی تھی اُس دن اس کا وزن مشکل سے سترہ اٹھارہ کلوگرام تھا۔ بس اُسی روز اسے اُٹھا کر چھت پر لے گئی تھی۔ اور اُس کے بعد ہر روز، ہر مہینہ اور ہر سال یہ سلسلہ جاری رکھا۔ اس کا وزن بمشکل آدھ کلوگرام روزانہ کے

حساب سے بڑھتا ہوگا۔ چونکہ میں تسلسل کے ساتھ اسے چھت پر لے جاتی اور واپس لاتی رہی۔ اس لئے اس کے وزن کے ساتھ ساتھ میری ذہنی مطابقت بڑھتی گئی اور مجھے اس کا بڑھتا ہوا وزن محسوس نہیں ہوا۔ یہ خوبصورت عملی مثال اس بات کو پوری طرح واضح کرتی ہے کہ کس طرح اُس عورت نے ایک ۳ سالہ طویل المدتی ہدف (بھینس تقریباً ۳ سال میں جوان ہوتی ہے) کو روزانہ کی اقساط میں بانٹ کر حاصل کیا۔ ہم جانتے ہیں کہ یکا یک بھینس کو اُٹھا لینا کسی ایک شخص کے بس کی بات نہیں۔ اس کے لئے منصوبہ بندی، تسلسل اور صبر کے ساتھ محنت کی ضرورت ہے۔

چوتھے نمبر پر اس بات کا خیال رکھیں کہ آپ کا ہدف قطعی اور واضح ہو۔ یہ نہیں کہ اس سال میں زیادہ سیلنگ (Selling) کروں گا یا فکر نہ کریں نتائج زبردست ہونگے وغیرہ وغیرہ۔ یہ ایک عامیانہ اور غیر واضح ہدف ہے۔ زیادہ کا کوئی پیمانہ نہیں ہے۔ قطعی اور واضح ہدف یہ ہوگا کہ جب آپ کہیں گے کہ میں اس سال ۵۰ لاکھ روپے کی Selling کروں گا۔ وہی شکاری شکار میں زیادہ کامیاب ہوتا ہے جو ایک وقت میں ایک پرندے کا نشانہ لے۔ وہ پرندوں کے ڈار پر فائر نہیں کرتا۔

ایک محدث عدسہ لیں۔ اُس سے تیز دھوپ کو کاغذ پر ایک جگہ پر مرتکز کریں۔ چند ہی لمحوں میں کاغذ آگ سے جھلسنے لگے گا۔ لیکن اگر آپ عدسے کو ہلاتے رہیں اور دھوپ کو ایک جگہ مرتکز نہ ہونے دیں تو کاغذ کبھی آگ نہیں پکڑے گا کیونکہ دھوپ کسی قطعی ٹارگٹ پر مرتکز نہیں ہو رہی ہوگی۔ اس طرح آپ کی کارکردگی کے اہداف متعین اور مقرر ہونے چاہئیں۔ اگر یہ متعین و مقرر نہیں ہیں تو آپ کی توجہ ان کے حصول کے لئے مرتکز و مرکوز نہیں ہو سکے گی۔ نتیجہ صاف ظاہر ہے۔

جو بیٹھ جائیں تو دیوار ہے پس دیوار
اُٹھیں تو رستہ ہی رستہ ہے قُم باذن اللہ

O—O—O

اہداف کس طرح مقرر کئے جائیں

سب سے پہلے جائزہ لیں کہ آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں۔ یعنی آپ کی اب تک کی کارکردگی کیا ہے۔ دنیا کا مکمل اور مفصل ترین نقشہ بھی آپ کو کہیں بھی پہنچنے میں مدد نہیں دے سکے گا۔ اگر آپکو یہ معلوم نہیں کہ آپ کا نقطہء آغاز کون سا ہے۔ آپ کہاں سے سفر شروع کرنا چاہتے ہیں۔ سب سے پہلے اپنی کارکردگی کا تیں دن کا ریکارڈ لکھ کر ترتیب دیں۔ اس سے آپ کو اپنی کام کرنے کی اہلیت، اپنی پروڈکشن، اُس کا حجم اور اپنے وقت کو موثر طریقے سے استعمال کرنے کی صلاحیت کی صحیح تصویر سامنے آجائے گی۔ ان ۳۰ دنوں کا ریکارڈ مرتب کرتے ہوئے آپ انتہائی دیانتداری سے کام لیں کیونکہ یہ آپ کے مستقبل کا سوال ہے۔ یہ ریکارڈ صرف آپ کے اپنے لئے ہے۔ صبح نیند سے جاگنے کا وقت نوٹ کریں۔ بیڈ سے اُٹھنے کا وقت نوٹ کریں اور وہ وقت نوٹ کریں جب آپ کام کرنا شروع کرتے ہیں۔ پھر دن بھر میں اپنے ذاتی وقت جو آپ دوپہر کے کھانے، چائے نوشی، فون کالز اور دوسرے ذاتی معاملات پر خرچ کرتے ہیں کا اندراج کریں۔ ملاقات کا وقت لینے کے لئے کی گئی فون کالز، اچانک آنے والے مہمانوں، سروس کالز، ریفرنس کالز، Demonstration، گاہکوں سے روبرو ملاقاتوں اور تکمیل شدہ سیلز پر صرف شدہ وقت کا حساب نوٹ کریں۔ آخر میں اپنے پراسپیکٹ کارڈز کو ترتیب دینے، سیلز کال کے آخری ۳۰ منٹ وغیرہ پر صرف ہونے والے وقت کو نوٹ کریں۔ پہلے چند دن تو یہ سب کچھ آپ کو بہت مشکل لگے گا لیکن جب یہ آپ کی عادت کا حصہ بن جائے گا اور

پ ٹی پروڈکشن بڑھنے لگے گی تو یہ عمل آپ کے لئے بہت آسان ہو جائے گا۔

ایک دفعہ ان خطوط پر آپ نے ایک طریق کار طے کر لیا تو پھر اس میں مزید بہتری ہوتی رہے گی۔ اپنے ماضی کی کارکردگی کے ریکارڈ کا بغور جائزہ لینے سے آپ اپنے بہترین کارکردگی والے دن، بہترین ہفتے، بہترین مہینے، بہترین کوارٹر اور بہترین سال کا تعین کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنے ایک بہترین کوارٹر کی کارکردگی کو ہی دوگنا کر لیں تو آپ کا موجودہ سال بہترین سال بن سکتا ہے۔

ہدف یا گول ہمیشہ حقیقت پسندانہ ہونا چاہئے۔ میں نے کئی میٹنگوں میں دیکھا کہ لوگ اپنے موجودہ وسائل سے بڑھ کر اہداف مقرر کرتے ہیں۔ نتیجتاً وہ فیل ہو جاتے ہیں۔ مثلاً ایک نیا آنیوالا نوجوان ایجنٹ ۲۰ لاکھ روپے سالانہ پریمیم کا ہدف دیتا ہے تو اُسی وقت پتا چل جاتا ہے کہ یہ ابھی اس کے بس کی بات نہیں۔ مگر دو تین سال کی مسلسل محنت کے بعد ۲۰ لاکھ روپے کا ہدف اُس کے لئے کوئی بڑی بات نہ ہوگی۔ ہدف مقرر کرتے اور حاصل کرتے وقت دونوں مواقع پر آپ کو اپنے آپ پر بہترین اعتماد کی ضرورت ہے۔ اعتماد کامیابی کی پہلی سیڑھی ہے۔ پُر اعتماد رہ کر آپ بڑے سے بڑا ہدف بھی مکمل کر سکتے ہیں مگر متزلزل ارادے یا بداعتمادی سے آسان ہدف کا حصول بھی مشکل ہو جاتا ہے۔ مشکلات اور تکالیف جیسے عام زندگی کا حصہ ہیں ویسے ہی آپ کے اہداف کے راستے میں بھی کئی مشکلات آئیں گی۔ اُن سے گھبرانے کی بجائے اُن میں سے راستے تلاش کریں۔ کئی راستے نکل آئیں گے۔

ے چل کر تو دیکھو اپنی لگن کی منزل بھی مل ہی جائے گی
پیاس ہو اگر سچی تو صحرا بھی چشمہ دیتا ہے

اگر مگر کے فیصلے ہرگز نہ کریں۔ ہمیشہ ٹھوس منصوبہ بندی کی بنیاد پر گول سیٹ کریں۔ لاپرواہی اور عدم سنجیدگی سے سیٹ کئے ہوئے گول راستے میں ہی ترک کر دئے جاتے ہیں۔ گول سیٹنگ اور حصول ہدف کے لئے ہمیشہ مندرجہ ذیل اصول یاد رکھیں۔

۱۔ اس بات کے تعین کے لئے کہ آپ کہاں کھڑے ہیں۔ ہمیشہ ریکارڈ رکھیں

۲۔ وہ اہداف جو آپ سالانہ، ماہانہ اور روزانہ کی بنیاد پر حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ انہیں کاغذ پر صاف صاف لکھ لیں۔

۳۔ آپ کا ہدف قطعی اور واضح ہونا چاہئے۔ یعنی۔۔۔۔۔روپے

۴۔ ہدف بڑا اور قابل حصول ہونا چاہئے جس میں چیلنج اور تحریک کے پہلو موجود ہوں

۵۔ گول طویل المدتی (کم از کم ایک سال کے لئے) ہونا چاہئے۔

۶۔ آپ کے گول اور آپ کے درمیان جو بھی ممکنہ رکاوٹیں آ سکتی ہیں اُن کی فہرست بنائیں اور اُن کو حل کرنے کی تدبیر کریں۔

۷۔ گول کو روزانہ کی بنیاد پر تقسیم کریں۔

۸۔ حصول گول کے لئے اپنے آپ کو منظم کرنے کے لئے ذہنی طور پر تیار رہیں۔

۹۔ اس بات کا مکمل یقین اور بھروسہ رکھیں کہ آپ طے شدہ گول حاصل کر سکتے ہیں۔

۱۰۔ سال شروع ہونے سے پہلے ہی اپنے تصور میں اپنے آپ کو گول حاصل کرتے ہوئے دیکھیں۔

اور پھر اپنا آج بہتر بناتے رہیں۔ کل خود بخود بہتر ہو جائے گا۔

ے جو سفر اختیار کرتے ہیں
وہی دریا کو پار کرتے ہیں
مسافر جو قدم عزم سے اُٹھائیں
راستے اُن کا انتظار کرتے ہیں

O—O—O

You become what you think about.

Earl Nightingale

اہداف حاصل کیسے کرنے ہیں

جیسا کہ پہلے ذکر کیا جا چکا ہے کہ جائز ذرائع سے دولت کمانے کا ہدف بہترین ہدف ہے۔ جائز ذرائع میں وہ پیشے شامل ہیں جن کی قانون، اخلاق اور معاشرہ اجازت دیتا ہے۔ ہر پیشے میں دولت کمانے کا ایک طریق کار ہے وہ طریق کار کیا ہے؟۔ اگر آپ لائف انشورنس سیلز کا پیشہ اختیار کرتے ہیں تو حصول دولت کا واحد ذریعہ اُن سیلز پر کمیشن ہے جو آپ مکمل کرتے ہیں۔ اس کے طریق کار کو جاننے کے لئے یہاں ہم دنیا کے کامیاب ترین انشورنس ایجنٹوں میں سے فرینک بیٹجر نامی ایجنٹ کے مندرجہ ذیل الفاظ سے استفادہ کریں گے۔ وہ کہتے ہیں کہ لائف انشورنس بزنس میں یہ ایک طے شدہ حقیقت ہے کہ آپ کی آمدنی ہمیشہ آپ کی کارکردگی کے عین مطابق ہوگی۔ نہ کم نہ زیادہ۔ اس فیلڈ میں آپ کی کامیابی کا آغاز ہی باقاعدہ ریکارڈ رکھنے اور اس کی روشنی میں اپنی کارکردگی کا تجزیہ کرتے رہنے سے ہوتا ہے۔ ریکارڈ ہی کی مدد سے انشورنس ایجنٹ کی پیشہ وارانہ زندگی میں ترتیب اور تنظیم آتی ہے۔ جس سے وہ اپنے فرائض کو سلیقہ سے سرانجام دینے کے قابل ہوتا ہے۔ یہ ریکارڈ اُس کے کمزور پہلوؤں کی نشاندہی اور اُن کی اصلاح کے لئے اُس کی راہنمائی کرتا ہے اور ساتھ ہی ساتھ اُس کے مضبوط پہلوؤں کو مزید سنوارنے میں اُس کی مدد کرتا ہے۔ یہ ہزار ہا ایسے انشورنس ایجنٹوں کا تجربہ ہے جنہوں نے اس فیلڈ میں انتہائی پستی بھی دیکھی اور شاندار کامیابی سے بھی ہمکنار ہوئے۔ یہ ریکارڈ لائف انشورنس سیلنگ کے آلات کار ہیں اُن آلات کار میں ویکلی پلانر، پراسپیکٹس کارڈ،

مصروفیات کا روزنامچہ (Daily activity sheet)، ڈائری یا پالیسی رجسٹر اور مستقبل کی منصوبہ بندی (Future planning) میں اہم ترین چیزیں شامل ہیں۔

لائف انشورنس سیلنگ دنیا کا سب سے آسان ترین کام ہے بشرطیکہ آپ اسے ''سختی'' یعنی محنت سے سرانجام دیں۔ لیکن یہی کام ''سخت ترین'' یعنی مشکل ترین بن جاتا ہے اگر آپ اسے ''آسانی'' سے سرانجام دیں۔ دوسرے الفاظ میں اگر آپ اپنے لائف انشورنس سیلنگ کے فرائض پوری محنت اور ذمہ داری سے ادا نہیں کرتے تو پھر یہ مشکل ترین کام ثابت ہوگا۔ اس حقیقت سے آپ بھی واقف ہیں کہ ڈاکٹر بیماری کے اثرات کا علاج نہیں کرتا وہ ہمیشہ اسباب کا علاج کرتا ہے۔ اسی طرح لائف انشورنس سیلنگ میں اسباب پیدا کرنے پڑتے ہیں۔ یہاں لائف انشورنس سیلز میں کامیابی کے لئے میں ایک فارمولا درج کررہا ہوں۔ آیئے دیکھیں۔

- آپ کمیشن اس وقت حاصل کرسکتے ہیں جب آپ سیل کریں گے۔
- پالیسی تب بکے گی جب آپ پراسپیکٹ سے ملاقات کریں گے۔
- پراسپیکٹ سے ملاقات تب ہوگی جب آپ کال کریں گے۔

بس یہ ہے سیل کا فارمولا۔ آپ لائف انشورنس بزنس میں اعلیٰ سے اعلیٰ کامیابیاں حاصل کرتے جائیں گے بشرطیکہ پالیسی فروخت کرنے کی بنیاد کو اپنالیں اور وہ بنیاد ہے کالز (Calls)۔ لوگوں سے ملاقات۔ مسلسل ملاقات اور مسلسل ملاقات۔

حصول اہداف میں دوسری اہم ترین بات یہ ہے کہ ہمیشہ اپنے آپ سے مکمل دیانتداری کا مظاہرہ کریں۔ تب آپ جہاں پہنچنا چاہیں گے پہنچ جائیں گے۔ جو کچھ کرنا چاہیں گے، کرلیں گے۔ جو کچھ حاصل کرنا چاہیں گے حاصل کرلیں گے اور جو بننا چاہیں گے بن جائیں گے۔ اپنے روزانہ کے اہداف پر گہری نظر رکھیں۔ اُنہیں حاصل کرنے کی مکمل سعی و کوشش کریں اور یاد رکھیں کہ جوں جوں آپ روزانہ کے اہداف مکمل کرتے جائیں گے توں توں آپ اپنے طویل المدتی اہداف کے حصول کے قریب تر ہوتے جائیں گے۔ محنت کامیابی کی ایک ایسی

قیمت ہے جو آپ ادا نہیں کرتے بلکہ انجوائے کرتے ہیں۔ قیمت صرف ناکامی کی ادا کی جاتی ہے۔ جس کی وجوہات میں عدم محنت، کاہلی و سُستی شامل ہیں۔ کیا آپ قیمت انجوائے کرنا چاہتے ہیں یا قیمت ادا کرنا چاہتے ہیں؟ فیصلہ آپ کے ہاتھ میں ہے۔

حصول اہداف میں تیسری اہم بات یہ ہے کہ اپنے آپ کو کنڈیشن ہونے سے بچائیں۔ اپنا کھیل کھیلیں۔ دوسروں کی منفی باتوں سے متاثر نہ ہوں۔ آپ میں بے پناہ صلاحیتیں ہیں۔ آپ آسمانوں کی وسعتوں اور بلندیوں کو چُھو سکتے ہیں۔ اپنے آپ کو حالات کا شکار نہ ہونے دیں بلکہ خود حالات کا شکار کریں۔ حالات سے گھبرا کر اپنے اہداف کو محدود نہ کریں۔ کبھی نہ کریں۔ کیونکہ اس طرح آپ کے سفر کا رُخ پستی کی طرف ہو جائے گا۔ یہ زہر قاتل ہے۔ اسے ہرگز قبول نہ کریں۔ ایک سائیکالوجسٹ نے اس بات کو مندرجہ ذیل عملی تجربے سے بڑے خوب صورت انداز میں سمجھایا ہے۔

اُس نے بہت اونچی چھلانگ لگانے والی سبز رنگ کی کچھ ٹڈیاں پکڑ کر جمع کیں۔ انہیں ایک بڑے جار میں ڈال کر اوپر ڈھکنا رکھ دیا۔ ٹڈیاں اپنی جبلت کے مطابق چھلانگیں لگا رہی تھیں مگر وہ ڈھکنے سے ٹکر کھا کر واپس نیچے آ جاتیں۔ چند گھنٹوں بعد اُن ٹڈیوں نے حالات کے مطابق اپنے آپ کو کنڈیشن کرتے ہوئے اپنی چھلانگیں جار کے ڈھکنے سے ایک آدھ انچ نیچے تک محدود کر لیں۔ اس کے بعد سائیکالوجسٹ نے جار کا ڈھکنا اُٹھا دیا۔ کنڈیشن شدہ ٹڈیاں جس فاصلے پر اپنے آپ کو ایڈجسٹ کر چکی تھیں وہ اب وہاں تک چھلانگ لگا کر واپس آ جاتیں۔ اب اُن کے لئے باہر کی فضا میں لمبی چھلانگ کا تصور ختم ہو چکا تھا۔ آپ ایسا مت کریں۔ مواقع بہت ہیں اور یہ کبھی ختم نہیں ہوتے۔ بس تسلسل کے ساتھ محنت کی ضرورت ہے۔

کسی بستی میں ایک دانا بزرگ تھے۔ وہ لوگوں کو حکمت اور دانائی کی باتوں سے مستفید کرتے۔ اُن کی اُلجھنیں سُلجھاتے۔ ایک دن بستی کے کچھ شرارتی لڑکے اکٹھے ہوئے اور کہنے

لگے کہ بابا جی ہر مسئلے کا حل بتا دیتے ہیں۔ آج ہم اُنہیں بے بس کریں گے۔ اُنہوں نے ایک چھوٹی سی چڑیا پکڑی۔ ایک لڑکے نے چڑیا کو اپنے ہاتھ کی مٹھی میں یوں پکڑا کہ صرف اُس کی چونچ نظر آ رہی تھی۔ وہ اس نیت سے بابا جی کے پاس گئے کہ اُن سے پوچھیں گے کہ یہ پرندہ مردہ ہے یا زندہ۔ اگر وہ مردہ کہیں گے تو ہم مُٹھی کھول کر چڑیا کو اُڑا دیں گے اور اگر زندہ کہیں گے تو مُٹھی دبا کر اُسے (چڑیا کو) مار دیں گے۔ اس طرح بابا جی فیل ہو جائیں گے۔ منصوبے کے مطابق اُس لڑکے نے پوچھا کہ بابا جی بتلائیں میری مُٹھی میں بند یہ پرندہ زندہ ہے یا مردہ؟۔ بابا جی دانا و بینا بزرگ تھے۔ لڑکوں کی شرارت کو بھانپ گئے اور بڑے اطمینان و اعتماد سے فرمانے لگے کہ بیٹا اس پرندے کی زندگی اب آپ کے ہاتھ میں ہے چاہو تو اسے زندہ چھوڑ دو اور چاہو تو موت کے گھاٹ اتار دو۔

میرے دوستو! ساتھیو! اب آپ کی کامیابی کے پرندے کی زندگی آپ کے ہاتھ میں ہے

اب جس کے جی میں آئے پائے روشنی
ہم نے تو دل جلا کے سرعام رکھ دیا

O—O—O

Commit your life, your plans, your hopes and your dreams.

In return, you will have success in life.

Brian Tracy

دس ''م'' ۔ کامیابی کے مینار

ہم میں سے ہر شخص کامیاب ہونا چاہتا ہے۔ اگر آپ کسی راہ چلتے شخص کو یہ سوال کریں کہ وہ اپنی ناکامی کیلئے کیا کچھ کر رہا ہے تو وہ بغیر کسی توقف کے آپ کے گلے پڑے گا۔ کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں مگر حقیقت یہ ہے کہ ہم میں سے بہت سے لوگ وہ لوازمات پورے نہیں کر رہے ہوتے جو کامیابی کے لئے لازم ہیں۔ ان لوازمات کو ہم دس میموں (م) یعنی (۱) معیاری ذہنی تصویر (۲) میٹھے خواب دیکھنا (۳) مثبت سوچ اپنانا (۴) منفی سوچ سے بچنا (۵) مقاصد کا تعین کرنا (۶) مقاصد کو تحریر کرنا (۷) مہارت حاصل کرنا (۸) منصوبہ بندی کرنا (۹) مل جل کر کام کرنا اور (۱۰) متحرک رہنا، سے واضح کرنے کی کوشش کریں گے جن کا ذکر درج ذیل ہے۔

ا۔ معیاری ذہنی تصویر: سب سے پہلی ضرورت یہ ہے کہ آپ جو کچھ کرنا چاہتے ہیں، جو بننا چاہتے ہیں، جہاں پہنچنا چاہتے ہیں اس کی ایک روشن، خوشگوار، صاف ستھری اور معیاری تصویر کا ایک مرکزی خیال ترتیب دیں اور پھر اُس خیالی تصویر کو پختگی سے اپنے ذہن میں بٹھائیں۔ اسلام میں اس طرف بڑا واضح اشارہ ہے کہ ''عملوں کا دارومدار نیتوں پر ہے'' اپنی اس ذہنی تصویر کو لوگوں کے منفی رویوں سے متاثر نہ ہونے دیں۔ منفی لوگ آپ کے اردگرد منڈلاتے پائے جائیں گے اور وہ آپکو مختلف حربوں سے کامیابی کے سفر سے روکنے کی کوشش کریں گے۔ ان کا ایک بڑا حربہ یہ ہوتا ہے کہ آپ سے ہمدردی کے انداز سے بات کریں گے

کہ چھوڑو یار آپ کونسا کام کرنے جا رہے ہیں۔ اس میں یہ مشکل ہے وہ مشکل ہے۔ فلاں ہے فلاں ہے۔ پتہ نہیں کیا کیا ہے۔ دراصل یہ لوگ آپ کے ہمدرد نہیں دشمن ہیں۔ ہمدردی کے پردے میں آپ کی آگے بڑھنے کی صلاحیت کو زنگ آلود کرنا چاہتے ہیں۔ کسی بزرگ نے ایک خدمت گار سے خوش ہو کر اُسے ایک برتن دیا اور کہا کہ تمہیں جب کسی چیز، از قسم لباس، کھانا یا ٹرانسپورٹ کی ضرورت ہو تو اُس کی نیت کر کے اس برتن میں ہاتھ ڈالنا۔ مطلوبہ چیز حاضر ہو جائے گی۔ خدمت گار اپنے گھر آ کر خوش و خرم امارت کی زندگی گزارنے لگا۔ اُس کے ہمسائے نے چند دنوں میں اُس کی مالی و جسمانی حالت میں تبدیلی دیکھ کر پوچھا کہ تم اتنے امیر کیسے ہو گئے۔ وہ سادہ سا انسان تھا بولا یہ فلاں بزرگ کی دین ہے۔ ہمسائے نے کہا کہ کیا میں بھی اُس بزرگ کی خدمت کر کے کچھ حاصل کر سکتا ہوں؟۔ خدمت گار نے اُسے اُس بزرگ کا پتا بتایا۔ وہ شخص دو سال تک بزرگ کی خدمت کرتا رہا۔ چلّہ پورا ہوا تو بوقت رُخصت بزرگ نے اُس سے کہا کہ مانگو کیا مانگتے ہو۔ تو اُس نے کہا کہ یا حضرت میں اپنے لئے کچھ نہیں مانگتا۔ میری صرف اتنی گزارش ہے کہ آپ نے جو برتن میرے ہمسائے کو دے رکھا ہے وہ واپس لے لیں۔ یہ کہانی ہمارے معاشرے کی ہو بہو عکاسی کرتی ہے۔ حاسدین جا بجا مختلف بہروپوں میں آپ کے اردگرد منڈلا رہے ہوتے ہیں۔ بظاہر تو یہ خیر خواہی کی باتیں کرتے ہیں لیکن درپردہ یہ آپ سے حسد کی بنیاد پر بدخواہی کر رہے ہوتے ہیں۔ ایسے لوگوں کی خواہش بدنیتی پر مبنی ہوتی ہے اور وہ چاہتے ہیں کہ کہیں آپ کا سٹینڈرڈ، سٹیٹس اور مالی حالت اُن سے بہتر نہ ہو جائے۔ اس لئے ایسے لوگوں سے بچ کر اپنی خوشگوار، حسین توقعات کی تصویر اپنے ذہن میں بنائیں اور کسی قسم کی کنڈیشننگ سے بچیں۔ اپنا فوکس برقرار رکھیں۔ فوکس کی اس سے بہتر مثال شاید اور کوئی نہ ہو۔ جو حضرت بایزید بسطامی رحمتہ اللہ کیساتھ پیش آنے والے اس واقعہ میں پائی جاتی ہے۔ وہ لکھتے ہیں کہ میں ایک دفعہ طواف کعبہ کر رہا تھا تو میرے پاس سے ایک خاتون طواف کرتے ہوئے گزری جو بہت اونچی آواز میں دعائیں پڑھ رہی تھی۔ میں نے

اُسے ٹوکا اور کہا کہ بی بی تو اتنی بلند آواز میں بول کر لوگوں کی عبادت میں خلل ڈال رہی ہے اس لئے تو اپنی دعائیں دھیمی آواز میں پڑھ۔ اُس خاتون نے ایک خشمگین نگاہ مجھ پہ ڈالی اور پوچھا کہ تو کون ہے۔ میں نے کہا کہ میں بایزید ہوں۔ اُس نے ایک اور سوال کیا کہ یہاں کیا کرنے آیا ہے؟۔ میں نے کہا کہ تم دیکھ رہی ہو کہ میں طواف کر رہا ہوں۔ وہ بولی تو طواف نہیں کر رہا تو تو لوگوں کی آوازیں سن رہا ہے۔ تیرا دھیان بٹا ہوا ہے۔ اگر تیری توجہ خانہ کعبہ پر مرکوز ہوتی تو تجھے اردگرد کی آوازیں سنائی نہ دیتیں۔ یہ سن کر میں نوافل کے لئے سجدے میں چلا گیا۔ اور اُس کے بعد میں نے طواف کے جتنے بھی چکر لگائے اُن میں مجھے اردگرد کی کوئی ہوش نہ رہی اور ایسے محسوس ہوا کہ میرے اور میرے خدا کے علاوہ وہاں کوئی اور ہے ہی نہیں۔ یہی فوکس ہے اور اسی توجہ سے اگر ہم اپنے مستقبل کی ذہنی تصویر بنائیں گے تو اُس تصویر کو حقیقت کا روپ بدلنے میں زیادہ دیر نہیں لگے گی۔

۲۔ میٹھے خواب دیکھنا: اپنے بہتر مستقبل کے لئے اعلیٰ اور اچھے خواب دیکھیں۔ قدرت کے نظام میں یہ بات کہیں نہ کہیں پوشیدہ ہے کہ آپ جو خواب دیکھیں گے آپ پر وہ ہی منکشف ہوگا۔ اچھی، صاف ستھری زندگی کے خواب دیکھیں۔ اچھے معاشی مستقبل کے خواب دیکھیں۔ بچوں کی اعلیٰ تعلیم کے خواب دیکھیں۔ اچھی پُر مسرت زندگی کے خواب دیکھیں۔ ترقی و خوشحالی کے خواب دیکھیں۔ ایسے خواب نہ ہوں جیسا کہ کسی شخص نے خواب میں دیکھا کہ وہ قتل ہو گیا ہے۔ صبح اُٹھا تو اُس کے دل و دماغ پر پریشانی کا عالم تھا۔ کچھ پیسے نکلوانے بنک گیا۔ وہاں بنک والوں نے ایک پوسٹر لگا رکھا تھا۔ جس پہ یہ عبارت درج تھی۔ ''ہم آپ کے خواب سچ کر دکھاتے ہیں'' یہ پڑھ کر وہ اور پریشان ہو گیا تو بنک منیجر سے کہا کہ میرا اکاؤنٹ بند کر دو کیونکہ میں قتل نہیں ہونا چاہتا۔ کہا جاتا ہے اور یہ سچ ہے کہ جو خواب آپ نیند میں دیکھتے ہیں وہ بے حقیقت اور ناکامی کے خواب ہوتے ہیں۔ کامیابی کے خواب وہ ہوتے ہیں جو آپ کو سونے نہیں دیتے۔ کسی شاعر نے کیا خوب کہا ہے

اہل گلشن گلاب رکھو تم
سر خروئی کا خواب رکھو تم
اس سے پہلے کہ سانس رک جائے
صاف ستھرا حساب رکھو تم

۳۔ مثبت سوچ کو اپنانا: ہمیشہ مثبت سوچ اپنائیں۔ اپنے آپ کو کامیاب ہوتے تصور کریں۔ آپ کی سوچ جتنی زیادہ مثبت ہوگی اُتنی ہی آپ کی صحت بہترین ہوگی۔ آپ کی تخلیقی صلاحیت بڑھے گی اور آپ میں بے باک جرات آئے گی۔ آپ پر خوف کا غلبہ نہیں ہوگا۔ آپ کی زندگی خوشگوار، ذہنی صحت قابل رشک اور کارکردگی عروج پر ہوگی۔ اپنی توجہ ہمیشہ دیرپا کاموں پر مرکوز رکھیں۔ عارضی اور وقتی فوائد حاصل کرنے سے گریز کریں کیونکہ یہ طویل المدت میں آپ کے لئے وبال جان بن جائیں گے۔

۴۔ منفی سوچ سے بچنا: منفی اندازِ فکر کسی بھی انسان کی عملی زندگی میں سم قاتل کا درجہ رکھتا ہے۔ یہ ایسا زہر ہے جو آہستہ خرامی سے انسان کے جسم میں سرایت کر کے اُس کے ایک ایک خُلیے کو ناکارہ بنا دیتا ہے۔ منفی سوچ آپکی توانائیوں کو ختم کر دیتی ہے۔ اس سے آپ کے فیصلہ کرنے کی صلاحیت بُری طرح کمزور ہو جاتی ہے۔ آپکی ذہنی و جسمانی طاقت مفلوج ہو کر رہ جاتی ہے اور آپکو بہت سی ذہنی و جسمانی بیماریوں میں مبتلا کر دیتی ہے۔ غصہ، جواز یا معقولیت، شکوہ و گلہ، الزام و تشنیع اور انتقامی جذبہ سب منفی سوچ کے منبے ہیں۔ چھوٹی چھوٹی رُکاوٹوں سے گھبرا جانا بھی منفی سوچ کے زمرے میں آتا ہے۔ اسے کمزور قوت ارادی کہتے ہیں۔ جسم اور دماغ کے کسی حصے میں پڑی پیپ یا رسولی شاید اتنی خطرناک نہیں ہوتی جتنے کہ ذہن میں بیٹھے ہوئے منفی خیالات۔ ذہنی صحت بہتر رکھنے کے لئے ہمیں ایسے خیالات ویسے ہی اپنے دماغ سے نکال باہر پھینکنا چاہیں۔ جیسے ایک ماہر سرجن رسولیوں وغیرہ کو اپریشن کے ذریعے باہر نکال دیتا ہے۔ ہمیں بے کار اور سیاق و سباق سے ہٹی ہوئی باتوں سے پرہیز کرنا چاہئے۔ ایک ٹرین

لیٹ ہوگئی۔ڈرائیور سے وجہ پوچھی گئی تو اُس نے کہا کہ ٹرین کے آگے ایک بندہ آ گیا تھا۔ انکوائری کمیٹی نے کہا کہ آپ اُسے روندتے ہوئے نکل جاتے کیونکہ قوانین اس بات کی اجازت دیتے ہیں۔ڈرائیور کہنے لگا کہ اسی قانون پر عملدرآمد کرتے کرتے تو میں لیٹ ہوگیا۔ دراصل وہ بندہ ٹرین کی پٹری کے عین درمیان میں کھڑا تھا۔جونہی ٹرین اُس کے قریب پہنچی تو وہ پٹری سے ہٹ گیا۔اب میں نے انجن کو پٹری سے اتار کر اُس کے پیچھے لگا دیا۔وہ زگ زیگ بناتے دوڑنے لگا۔وہ جدھر جدھر گیا میں انجن اُس کے پیچھے دوڑاتا گیا۔آخر کار وہ ایک قریبی جنگل میں قابو آ گیا اور میں نے انجن اُس کے اوپر سے گزار کر اُسے مار دیا اور پھر انجن کو واپس پٹری پر لے آیا۔اس طرح بندہ مارنے کے قانون پر عمل کرتے ہوئے میں لیٹ ہوگیا۔

ہمارے اردگرد بہت سے ایسے "ڈرائیور" حضرات موجود ہیں۔ہمارے لئے ایسی غلط اور بے تکی سوچوں سے بچنا انتہائی ضروری ہے۔بہت سے لوگ اس بات پر کُڑھتے رہتے ہیں کہ نہاتے ہوئے صرف اُنہی کے ہاتھ سے صابن کی ٹکیہ پھسل کر دور کیوں جا گرتی ہے یا بیماری و دشواری اُن ہی کا مقدر کیوں ہے۔رُکاوٹیں اُنہی کو کیوں پیش آتی ہیں۔یہ سب فضول اور منفی باتیں ہیں۔ایسے حالات کا سامنا وقتاً فوقتاً ہم سب کو کرنا پڑتا ہے۔فرق صرف اتنا ہے کہ ناکام لوگ زندگی میں ہمیشہ شکوہ کرتے نظر آتے ہیں کہ؟ Why me جب کہ کامیاب لوگ زندگی کو یہ کہہ کر دعوت دیتے ہیں کہ ؟Try me ۔منافق لوگوں اور منافقت سے بچیں۔ان سے بچنے کا بہترین طریقہ اعراض کا ہے۔آپ انہیں ختم نہیں کر سکتے لیکن ان سے اعراض یعنی کنارہ کشی اختیار کر سکتے ہیں۔منافقوں کو پہچاننا ضروری ہے۔بعض کا بہروپ تو اس قدر گمراہ کُن ہوتا ہے کہ پہچان مشکل ہو جاتی ہے۔ماتھوں پر سجدوں کے محراب بھی ہونگے لیکن اگر آپ کچھ دیر بغور جائزہ لیں تو ان کی قلعی کھل جائے گی کیونکہ ان کے کام شیطانوں والے ہونگے۔جس طرح جنگلوں میں کانٹے دار جھاڑیاں ہوتی ہیں اور ہم اُنہیں ختم کرنے کی بجائے اُن سے دامن بچا کر گزر جاتے ہیں بالکل اُسی طرح انسانوں کے جنگل میں کانٹے دار یعنی بُرے انسان موجود

ہیں۔ہم اُنہیں ختم نہیں کر سکتے لیکن اُن سے بچ کر اپنے کارہائے حیات سرانجام دے سکتے ہیں۔

سانپ ڈس لے تو ہے تریاق کا امکان بہت
آدمی ڈس لے تو ہر سانس بکھر جاتی ہے

ایسے لوگوں سے ہمیشہ کنارہ کشی کریں جن کے متعلق یہ کہا گیا ہے کہ

اصول جن کی ضرورت، قصیدہ جن کا کلام
تعلقات کے محتاج، مصلحت کے غلام
ادھر بھی اپنے نمازی، ادھر بھی اپنا امام
یزید سے بھی مراسم، حسینؓ کو بھی سلام

۵۔مقاصد کا تعین کریں: زندگی میں آپ کیا کرنا چاہتے ہیں۔کیا بننا چاہتے ہیں۔کن بلندیوں کو چھونا چاہتے ہیں۔کہاں پہنچنا چاہتے ہیں۔زندگی کے ان تمام مقاصد کا واضح اور قطعی خاکہ تیار کریں۔اس بات کا بھی تعین کریں کہ آپ کون سا مقصد کتنے وقت میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔حقیقی مقصد وہی ہوتا ہے جو وقت مقررہ پر حاصل کیا جا سکے۔غیر واضح ہوا میں تیرتا ہوا مقصد ایسے ہی ہے جیسے پرچھائیوں کے پیچھے بھاگنا۔خیالی پلاؤ نہ پکائیں۔ٹھوس منصوبہ بندی کریں۔

ایک گھر میں بچے اس بات پر لڑ جھگڑ رہے تھے کہ پالتو بلی (جو کہ مر گئی تھی) کو کہاں دفن کیا جائے۔ایک کہہ رہا تھا کہ ہم اسے گھر کے صحن میں دفن کرتے ہیں کیونکہ اس کا مسکن یہی تھا۔ دوسرا کہتا ہے کہ نہیں ہم اسے جنگل میں دفن کریں گے کیونکہ اس کا اصل مقام وہی تھا۔تیسرا اُسے چڑیا گھر میں دفن کرنے پر مصر تھا۔اس شور کی آواز سُن کر بچوں کی ماں نے آواز دی کہ یہ کیا ہو رہا ہے؟۔بچوں نے کہا کہ بلی کو دفن کرنا ہے۔ماں نے کہا کہ تم کیوں لڑ جھگڑ رہے ہو بلی تو ابھی مری ہی نہیں۔بچے حیران ہوگئے۔اس بات پر نہیں کہ بلی ابھی مری نہیں بلکہ اُن کے لئے

حیران کُن بات یہ تھی کہ وہ بلی جو انہوں نے پالتو جانور کے طور پر گھر میں رکھنا تھی وہ تو ابھی خریدی ہی نہیں گئی تو ماں کیسے کہہ رہی ہے کہ وہ ابھی مری نہیں۔ اس طرح کی بے پرکی باتوں پر وقت ضائع کرنے کی بجائے آپ اپنے کام کی سمت دوٹوک الفاظ میں متعین کریں۔ سمت کا صحیح تعین آپ کو اپنے مقاصد کو ترتیب دینے میں بہت مددگار ثابت ہوگا۔ آپ ذرا غور کریں کہ اگر چلتی ہوئی گھڑی کی سوئیاں اتار دی جائیں تو گھڑی کی ٹک ٹک بند نہیں ہوگی۔ اگرچہ وہ مسلسل چل رہی ہوگی۔ مگر وقت بتانے سے قاصر ہوگی۔ کیونکہ سوئیوں کے بغیر اُس کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ آپ بھی گھڑی کی سوئیوں کی طرح کارزارِ حیات میں بغیر سمت کا تعین کئے کوئی کارنامہ سرانجام نہیں دے سکتے۔

۶۔ **مقاصد کو تحریر کرنا:** انسانی دماغ بہت بڑی مشین ہے۔ اس میں کروڑوں اطلاعات محفوظ رہ سکتی ہیں۔ دماغی ٹیپ پر آپ کے تجربات، مشاہدات، مطالعہ جات، کہی سنی باتیں سب ریکارڈ ہوتی رہتی ہے۔ مگر اس دماغ کی ایک مجبوری ہے۔ وہ یہ کہ کوئی چیز یا اطلاع آپ اُس ترتیب سے یاد نہیں رکھ سکتے اور بروئے کار نہیں لا سکتے جس ترتیب کی کسی پیش آمدہ صورت حال سے عہدہ برآ ہونے کے لئے ضرورت ہوتی ہے۔ اس کا حل صرف اور صرف یہ ہے کہ ہم اپنے طے شدہ مقاصد کو ضبطِ تحریر میں لائیں۔ اور اُس تحریری مواد کے مطابق زندگی کا کھیل ترتیب دیں۔ اگر ایسا نہیں کرتے تو پھر زندگی کے ہر موڑ پر کچھ اس شعر جیسی صورت حال کا سامنا کرنا پڑے گا۔

دیکھا تو وہیں کھڑے تھے جہاں سے چلے تھے ہم
کشتی کے ساتھ ساتھ کنارے چلے گئے

یہ دنیا عمل اور ردِعمل کی دنیا ہے۔ ہمیں اپنی کارگزاریوں کا نقشہ لکھ کر ترتیب دینا ہے۔ معجزوں کا انتظار یا سایوں کا تعاقب نہیں کرنا۔ کہتے ہیں کہ کسی شخص نے سنا کہ پہاڑوں میں ایک پارس نامی پتھر پایا جاتا ہے۔ اُس پتھر سے اگر لوہا رگڑ کھا جائے تو لوہا سونا بن جاتا ہے۔

اُس نے نوکری سے چھ ماہ کی بلاتنخواہ چھٹی لی اور جمع پونجی سے چند بھیڑیں اور لوہے کے لمبے لمبے سنگل خریدے۔ سنگلوں کو بھیڑوں کی گردنوں میں ڈال کر پہاڑوں کی طرف چل دیا۔ چھ ماہ بھیڑوں کو سنگلاخ چٹانوں میں گھوماتا رہا۔ لوہے کے سنگل پتھروں سے ٹکراتے رہے۔ شدتِ سفر سے بھیڑیں ایک ایک کر کے مرتی گئیں یہاں تک کہ سب ختم ہو گئیں۔ مگر کسی سنگل کا لوہا سونے میں تبدیل نہیں ہوا۔ وہ شخص مایوسی کے عالم میں واپس لوٹا۔ گھر آ کر انتہائی گھبراہٹ میں اپنا جوتا پٹخ کر زمین پر مارا۔ جوتا الٹا گرا تو کیا دیکھتا ہے کہ اُس میں لگے ہوئے لوہے کے کیل سونے کے بن چکے ہیں۔ جلدی سے اُن کیلوں کو اکھاڑا اور بازار بیچنے چلا گیا۔ اُس سونے کی قیمت اُس کی چھ ماہ کی تنخواہ کے برابر نکلی۔ باقی نقصان پورا نہ ہو سکا۔ مطلب یہ کہ اگر وہ اپنے اصل کام کو دل جمعی، منصوبہ بندی اور قطعی طے شدہ اور تحریر کردہ مقاصد کے تحت سرانجام دیتا رہتا تو وہ کیا کچھ نہیں کر سکتا تھا۔

۷۔ **مہارت حاصل کرنا:** کسی بھی پیشے کو اپنانا ہو تو اُس کے تمام اسرار و رموز سے واقفیت اور ان میں مہارت حاصل کرنا بہت ضروری ہوتا ہے۔ مہارت کیا ہے؟ ہر پیشے کے متعلق معلومات اور کام کے طریقِ کار کو سمجھنے کا نام مہارت ہے۔ انگریزی میں ایک کہاوت ہے کہ:

You must know something about everything and everything about something.

یعنی آپ کو اُن معاملات کا کچھ کچھ علم ہونا چاہئے۔ جن کا تعلق براہِ راست آپ کی ذات یا پیشے سے نہ ہو۔ اور جن معاملات سے آپ براہِ راست وابستہ ہوں اُن کی ہر زیر و زبر سے آپ کو مکمل آگاہی ہونا ضروری ہے۔ یہی حال آپ کے پیشے کا ہے۔ اس پیشے سے متعلق جو بھی علوم، مہارت اور عملی اقدامات ہیں ان سب میں آپ کو طاق ہونا چاہئے۔ اس کے لئے آپ کو متعلقہ لٹریچر کے دقیق مطالعہ، کلاس روم ٹریننگ، عملی کام اور روزمرہ کے مشاہدات سے فائدہ اُٹھانے کی ضرورت ہے۔ ان تمام مراحل کی ایک مربوط طریقے سے تکمیل کے بعد ہی اسے جاری

وساری رکھنے کی ضرورت ہے۔مہارت کام کو تسلسل سے کرتے رہنے سے ہی آتی ہے۔کبھی کبھی آپکو کلاس روم ٹریننگ کے کما حقہ مواقع نہیں ملتے۔ایسی صورت میں آپ کو کچھ زیادہ محنت کرتے ہوئے مطالعہ کے ذریعے اپنی تربیت خود کرنا ہوگی۔شاید درج ذیل چار مصرعے آپ کے لئے ہی لکھے گئے ہیں۔

طوفانوں سے آنکھ ملاؤ
سیلابوں پہ وار کرو
ملاحوں کا چکر چھوڑو
تیر کے دریا کو پار کرو

فزکس کے اصول کے مطابق کم طاقت سے زیادہ وزن اُٹھایا جا سکتا ہے۔ٹریننگ آپ کو کم توانائی خرچ کر کے زیادہ نتائج حاصل کرنے کے قابل بناتی ہے۔آپ کو غور و فکر اور تخلیق کی طرف مائل کرتی ہے۔کئی ان پڑھ لوگ ذرا سی تربیت سے کئی قابل رشک تخلیقی کام کر جاتے ہیں۔میں نے پچھلے سال اگست کے ''ڈان'' اخبار کے ایک شمارے میں ایڈیٹر کے نام ایک خط پڑھا۔یہ خط بیرون ملک سے کسی صاحب نے لکھا تھا۔خط کے مطابق وہ صاحب چھٹیاں گزارنے اپنے آبائی شہر شیخوپورہ آئے ہوئے تھے۔ایک دن وہ بازار میں اپنے ایک عزیز کی دُکان پر بیٹھے تھے۔باہر تھڑے پر چند مزدور بیٹھے گپ شپ لگا رہے تھے۔اتنے میں ایک مزدور کے موبائل فون کی گھنٹی بجی۔اُس نے فون جیب سے نکالا اور اُس کی کال بند کر کے اُٹھ کر چل پڑا۔مہمان کے عزیز نے استفسار کیا کہ شیدے (مزدور کا نام) تم نے فون تو سنا نہیں اور اُٹھ کر بھاگ پڑے ہو۔شیدے نے جواب دیا ''جناب عالی! مجھے موبائل کا کوئی زیادہ پتا نہیں ہے اور نہ ہی میں اس سے کال کرتا یا سُنتا ہوں۔میں نے تو مین مارکیٹ کے تھوک کریانہ مرچنٹس کے ناموں کے حساب سے اس میں الگ الگ رنگ ٹونز (Ring Tones) بھروا رکھی ہیں۔جونہی بار برداری کا کوئی کام نکلتا ہے وہ مجھے بیل مار دیتے ہیں اور میں سمجھ جاتا ہوں کہ کس دُکان پر جانا

ہے۔اس طرح میں بغیر کوئی وقت ضائع کئے اپنے ساتھی مزدوروں سے زیادہ پیسے کما لیتا ہوں''۔اس لئے کہا گیا ہے کہ تعلیم یافتہ شخص وہ ہے جو ''ناں'' میں ''ہاں'' پیدا کر لے۔

عقلمند انسان اپنی غلطیوں سے سیکھتا ہے جبکہ بیوقوف غلطیوں کو دہراتا رہتا ہے۔یہ بات کہیں زیادہ بہتر ہے کہ دوسروں کی غلطیوں سے سبق حاصل کیا جائے۔اس طرح آپ بہت سے تلخ تجربات میں سے گزرنے سے بچ جاتے ہیں۔سیکھتے رہنے کا عمل ایک مسلسل عمل ہے اور آپ کے علم اور مہارت کا پیمانہ آپ کی کمائی کا پیمانہ ہوگا۔کامیاب لوگوں سے میل جول بڑھائیں۔اُن کے پاس بیٹھیں۔اپنے پیشے کے ماہرین سے گفتگو کرتے رہیں۔ایک عالم کے ساتھ گزارے ہوئے چند گھنٹوں میں آپ دس کتابوں کے علم کے برابر علم حاصل کر سکتے ہیں۔ ایسے حکما چپکے چپکے یہ کہتے ہوئے سنائی دیتے ہیں۔

لہجے کی اداسی کم ہوگی
باتوں میں کھنک آ جائیگی
دو روز ہمارے ساتھ رہو
چہرے پہ چمک آ جائے گی

جیسے سلگتی ہوئی آگ کو ہوا دینے سے وہ بھڑک اُٹھتی ہے۔ایسے ہی ٹریننگ سے آپ کی وہ صلاحیتیں جو آپ کے ذہنی و جسمانی وجود میں پہلے سے موجود ہیں اُبھر کر سامنے آ جاتی ہیں۔ تعلیم و تربیت کے ذریعے اپنے آپ کو ہر قسم کی پیشہ وارانہ ذمہ داری نبھانے کے اہل بنائیں۔ اگر کوئی پراسپیکٹ اپنی میز پر آپ سے دوران گفتگو کسی ایسے نقطے کی وضاحت چاہے یا کوئی ایسا سوال پوچھ لے جس کا آپ بوجہ کم علمی جواب نہ دے پائیں تو آپ سیلز ٹاک میں ناکامی کا شکار ہو جائیں گے۔اگر آپ یہ کہیں کہ میں اپنے سینئر سے پوچھ کر آپ کو جواب دونگا تو شاید بات مزید بگڑ جائے۔کیونکہ قانون قدرت ہے کہ یہاں کسی چیز کا خلا قائم نہیں رہتا۔کوئی نہ کوئی اُس خلا کو پُر کرنے کے لئے آ جاتا ہے۔اس لئے آپ کو اپنے پیشے کے متعلق ہر وقت ہر بات کا

علم ہونا چاہئے۔

کسی کے سہارے اُڑ سکتے ہو حد سے حد دیواروں تک
آسمان پر وہی اُڑیں گے جن کے اپنے پر ہونگے

۸۔منصوبہ بندی: اب آپ کو اپنے کام کی منصوبہ بندی کرنی ہے۔اس کے لئے سب سے پہلے آپ کو یہ دیکھنا ہے کہ ریکارڈ کے مطابق آپ کی موجودہ پوزیشن کیا ہے۔آپ نے پچھلے سال کتنی پروڈکشن کی۔اگر آپ نو وارد ہیں تو اپنے جیسے دیگر پرانے ساتھیوں کا ریکارڈ دیکھیں۔پھر اپنے وسائل اور مسائل کو کاغذ پر لکھیں۔اُن سے عہدہ برا ہونے کے لئے طریقے لکھیں۔کچھ مادی رکاوٹیں ہونگی جن کے انسداد کے لئے ضروری کوشش کی جاسکتی ہے۔مگر دو بڑی ذہنی رکاوٹیں انسان کی ترقی کی سب سے بڑی دشمن ہیں۔یہ ہیں مایوسی اور تن آسانی۔ کہتے ہیں کہ آدمی تنگدستی کو محنت سے دور کرسکتا ہے۔لیکن اگر تنگدستی اور تن آسانی اکٹھی ہوجائیں تو پھر اس کا کوئی علاج نہیں۔کاروباری منصوبہ بندی کے لئے دوسری اہم بات وقت کی صحیح بانٹ ہے۔ایک ایک لمحے کا حساب کریں۔یہ نہ دیکھیں کہ زندگی میں کتنے پل ہیں بلکہ یہ دیکھیں کہ ہر پل میں زندگی کتنی ہے۔اپنے سونے، جاگنے، تیاری کرنے، چائے، پرائیویٹ کام کا وقت الگ کرکے خالص کاروباری وقت کو اپنی کاروباری مصروفیت کے لئے ترتیب دیں۔آپ کسی بہتی ہوئی ندی، دریا یا نہر کے کنارے بیٹھ کر بہتے ہوئے پانی کو ہاتھ سے چھوئیں تو وہ پانی جس کو آپ نے چھوا تھا وہ آگے بہت آگے چلا گیا اور وہ قیامت تک آپ کے ہاتھ نہ آئے گا۔یہی حال وقت کا ہے۔گزرا ہو لمحہ کبھی واپس نہیں آئے گا۔ذرا گزرے ہوئے وقت کا اندازہ تو لگائیں۔اگر ہم فی گھنٹہ ۵ منٹ ضائع کریں تو ایک سال میں ایسے ضائع شدہ وقت کا ایک مہینہ بنتا ہے۔جس شخص، ٹیم یا قوم کے بارہ ماہ میں سے ایک ماہ ضائع ہوجائے اُس کے نقصان کا اندازہ آپ خود لگا سکتے ہیں۔وقت ہی زندگی ہے اور زندگی دولت۔اس کو ضائع ہونے سے بچائیں۔لکیر کے فقیر نہ بنیں۔اپنی منصوبہ بندی کو جدید خطوط پر مرتب کریں کہ کتنے

بجے اور کس کس روز کیا کیا کام کرنے ہیں۔پھر اُن کاموں کو وقت مقررہ پر کرنے کی پوری سعی کریں۔یہی کامیاب لوگوں کا شیوہ ہے۔

اے میرے ہم نفسو، ہم قلمو، نغمہ گرو
کتنے موضوع سرراہ صدا دیتے ہیں
پیکرِ ذات سے نکل کر تو دیکھو
کتنے ذرے سورج کا پتا دیتے ہیں

۹۔مل جُل کر کام کریں: مل جل کر کام کرنے کا دوسرا نام ٹیم ورک ہے۔مثبت قانونی کاموں کو مل جل کر کرنے کے لئے ایک سے زیادہ لوگوں کے گروہ کو ٹیم ورک یا جماعت کہتے ہیں۔جس کا ایک لیڈر ہوتا ہے۔منفی سرگرمیوں والے گروہوں کو گینگ کہتے ہیں جس کا ایک سرغنہ ہوتا ہے۔کامیاب لوگ ہمیشہ کسی نہ کسی ٹیم کا حصہ ہوتے ہیں۔کیونکہ انسانوں کا باہم رابطہ ہی اُنہیں کرۂ ارض کی دیگر مخلوق سے جدا حیثیت بخشتا ہے۔اسی باہمی رابطہ کے اندر پیشے کے لحاظ سے چھوٹی بڑی ٹیمیں ترتیب پاتی ہیں۔ہر ٹیم کا ایک لیڈر ہوتا ہے۔ٹیم کا سارا فلسفہ اس مقولے کے گرد گھومتا ہے کہ ایک سب کے لئے اور سب ایک کے لئے۔لیڈر کی سب سے بڑی خصوصیت یہ ہوتی ہے کہ وہ RTR کے فارمولے پر عمل کرتا ہے RTR کا مطلب ہے Recruit, Train and Retain یعنی ٹیم ممبران کو بھرتی کرنا، پھر اُن کی تربیت کرنا اور اُن کو ساتھ لیکر چلنا اور اپنے پیشے میں ترقی کے مواقع فراہم کرنا۔بہترین لیڈر وہ ہوتا ہے جو اپنے ماتحت لوگوں کو کارکردگی کی بنیاد پر اس قابل بنائے کہ وہ اگلے عہدوں پر ترقی پاسکیں۔وہ جتنے زیادہ لوگوں کو بلندیوں پر لے کر جائے گا وہ خود اتنا ہی بلند ہوتا جائے گا۔ٹیم لیڈر اور ٹیم ممبران کا آپس میں مکمل خلوص کا رشتہ ہونا چاہیے۔ٹیم ممبر کو یہ مکمل یقین ہو کہ لیڈر جو کررہا ہے وہ اُس (ممبر) کے مفاد میں ہے۔وقتی تنظیمی دقتیں اُس کے اس اعتبار کو متزلزل نہیں کرتیں۔اس کی مثال اُس بچے کی سی ہے جسے باپ اپنے ہاتھوں سے اوپر دور ہوا میں اُچھالتا ہے لیکن بچہ گھبراتا،

ڈرتا یا روتا نہیں۔ کیونکہ اُسے باپ کے خلوص نیت پر پورا بھروسہ ہوتا ہے۔ وہ اُس اعتبار و بھروسے پر چند منٹ ہوا میں اُچھل کر ہنستا کھیلتا باپ کے محفوظ ہاتھوں میں آجاتا ہے۔ ٹیم ممبران کا آپس میں بھی خلوص کا گہرا رشتہ ہونا ضروری ہے۔ کوئی کسی کو دھوکہ نہ دے بلکہ سب ایک دوسرے کے لئے مددگار ثابت ہوں۔ آپس میں حفظ مراتب کا خیال رکھا جائے۔ بے بنیاد غلط فہمیوں کو دور رکھنا چاہیے اور اُن سے بچنا چاہئے۔ کسی لڑکے لڑکی کی منگنی ہوئی۔ بھری محفل میں جب لڑکے لڑکی نے ایکدوسرے کو انگوٹھیاں پہنا کر منگنی کا اعلان کیا تو لڑکے نے لڑکی سے پوچھا کہ مجھ سے پہلے تمہارا کسی اور لڑکے سے کوئی تعلق یا افیئر رہا ہے؟۔ لڑکی نے توبہ کی اور کہا کہ بالکل نہیں۔ میں تو بہت نیک اور پارسا ہوں۔ ایسا سوچ بھی نہیں سکتی۔ تو لڑکے نے فوراً کہا کہ میں یہ منگنی توڑتا ہوں۔ کیونکہ جو لڑکی کسی کی نہیں ہو سکی وہ میری کیسے ہوگی۔ تو میرے بھائی یہ ہے بے بنیاد غلط فہمی۔ بات کچھ اور مگر سمجھ کچھ اور۔ بچیں ایسی صورت حال سے۔ اس سے بنتے بنتے لوگ تباہ ہو جاتے ہیں۔

اچھی ٹیموں کے ممبران مسابقت یعنی صحت مند مقابلے بازی کی بنیاد پر ایک دوسرے سے آگے بڑھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہر ایک کی اپنی اپنی کارکردگی ہوتی ہے۔ کبھی کسی دوسرے ٹیم ممبر یا ہم پیشہ یا کسی عام انسان کا راستہ روک کر آگے بڑھنے کی کوشش نہ کریں۔ ایسی کارکردگی دیرپا نہیں ہوتی۔ دوسرے کے کام میں ٹانگ اڑانے کی بجائے ہاتھ میں ہاتھ دے کر آگے بڑھنے کے زیادہ مواقع حاصل ہوتے ہیں۔ ایک زیرک استاد نے تختہ سیاہ پر ایک عمودی لکیر کھینچی اور شاگردوں سے کہا کہ اس لکیر کو مٹائے اور کاٹے بغیر چھوٹا کرنا ہے۔ بتائیں کیسے کیا جائے۔ تمام شاگرد مخمصے میں پڑ گئے۔ تھوڑی دیر بعد استاد صاحب نے اُس لکیر کے برابر ایک بڑی لکیر کھینچ دی اور کہا کہ پہلی لکیر اب دوسری لکیر سے چھوٹی ہوگئی ہے۔ یہی طریقہ ہمیں عملی زندگی میں اپنانا ہوگا۔ اپنے کسی دوسرے ساتھی کو اُس کی راہ میں رُکاوٹیں ڈال کر پیچھے چھوڑنے کی کوشش کبھی نہ کریں۔ یہ منفی کاروائی ہوگی اور اُس ساتھی کے نقصان کے ساتھ ساتھ آپ کا

بھی کوئی بھلا نہ ہوگا۔ اگر آپ کسی کو پیچھے چھوڑنا چاہتے ہیں تو اپنی بہترین کارکردگی سے خود تیز تیز آگے بڑھیں۔ ٹیم کے اندر صحت مند مقابلہ بازی کا رجحان قائم رکھیں۔ اس دوران چھوٹے موٹے اختلافات ضرور جنم لیں گے۔ انہیں ہوا دینے کی بجائے ان پر ٹھنڈے دل و دماغ سے غور و خوض کر کے انہیں حل کرتے رہیں۔ ماچس کی تیلی نہ بنیں۔ ماچس کی تیلی کا بھی ایک سر ہوتا ہے۔ جو ذرا سی رگڑ سے بھڑک اُٹھتا ہے۔ ہمارا بھی ایک سر ہے مگر اس میں ایک دماغ بھی موجود ہے۔ ہمیں بھڑ کنے پھڑ کنے کی بجائے دماغ کو استعمال کرنا ہوگا۔ یہی کامیابی کا راستہ ہے۔ ورنہ غصہ تو حماقت سے شروع ہو کر ندامت پر ختم ہوتا ہے۔ آپ یقیناً ان دونوں علتوں یعنی حماقت اور ندامت کو اپنانا پسند نہیں کریں گے۔ نتائج کا دارومدار عملی کارکردگی پر ہے۔ اگر آپ صدق دل سے پوری محنت کرتے ہیں تو نتائج بہترین آئیں گے۔

قرآن کا فیصلہ ہے کہ جماعت میں برکت ہے اور حکم یہ ہے کہ مل کر اللہ کی رسّی کو مضبوطی سے تھامے رکھو اور آپس میں تفرقہ مت ڈالو۔ یہ ٹیم ورک کا بہترین درس ہے۔ اس میں وہ تمام حکمتیں پوشیدہ ہیں جو دینی و دنیاوی ترقی و فلاح کا راستہ بتاتی ہیں۔ ایک بہت پرانا محاورہ ہے کہ "چراغ تلے اندھیرا" لیکن اگر دو چراغ ایک دوسرے کے قریب رکھ دیئے جائیں تو دونوں کے تلے اندھیرا ختم ہو جاتا ہے۔ کیونکہ دونوں ایک ٹیم کی شکل میں ایک دوسرے کے اندھیرے کو ختم کر دیتے ہیں۔ ہمیں بھی اس سے سبق حاصل کرتے ہوئے بہترین ٹیم ورک کا مظاہرہ کرنا چاہئے۔ ٹیم ورک پر میاں محمد بخش کا یہ شعر بہت ہی معنی خیز ہے۔

نال ملاح صلاح ملائیں ٹھل چلائیں بیڑہ
پیر بنا تدبیر نہ کوئی جھوٹا ایہو جھیڑا

یعنی اگر آپ زندگی کی کشتی کو صحیح چلانا چاہتے ہیں تو آپ کو ملاح کے ساتھ پورا تعاون کرنا ہے۔ اگر آپ ملاح، لیڈر یا راہبر کے بغیر کام کریں گے تو ناکام ہو جائیں گے۔

۱۰۔ متحرک رہنا: جمود انسان کی ترقی کا دشمن ہے۔ مناسب آرام کے وقت کے علاوہ

ہمیں ہمیشہ متحرک رہنا چاہیئے۔ حرکت میں برکت ہے۔ جب آپ حرکت میں ہوتے ہیں تو پوری کائنات آپ کے ساتھ متحرک ہوتی ہے۔ آپ نے ٹرین، بس یا کار کا سفر کرتے ہوئے یہ مشاہدہ کیا ہوگا کہ باہر دور جو اونچی اشیاء یعنی درخت، کھمبے اور عمارتیں وغیرہ ہیں وہ آپ کے سفر کی سمت آپ کے ساتھ ساتھ گھومتی دکھائی دیتی ہیں۔ پوری کائنات آپ کے ساتھ چل رہی ہوتی ہے۔ لیکن جب آپ رُک جاتے ہیں تو وہ بھی مجرد ہو جاتے ہیں۔ زندگی کی مثال ایک بائیسکل کی مانند ہے۔ آپ جب تک پیڈل مارتے رہیں گے یہ چلتی رہے گی۔ ہمیشہ انکساری اور بردباری سے کام لیں۔ اس طرح آپ کی کارکردگی میں اضافہ ہوگا۔ کیونکہ انکساری اور بردباری کے رویے آپ کی توانائی میں اضافہ کرتے ہیں۔ راستے کی تکالیف و مصائب جو اس زندگی کا لازمی حصہ ہیں سے تحمل و برداشت سے عہدہ برآ ہوں۔

بردباری کرتے رہنا بھولو نہ اس بات کو
سرد لوہا کاٹ دیتا ہے گرم فولاد کو

ہم سب کا ایمان ہے کہ نبی کریم حضرت محمد ﷺ جو چاہتے اللہ سبحان تعالیٰ سے ایک اشارے پہ کروا سکتے تھے مگر وہ جانتے تھے کہ ایسا کرنا میری اُمت یا دیگر انسانوں کے لئے ممکن نہ ہوگا۔ اس لئے ہر بات کا عملی نمونہ پیش کیا۔ طائف کا واقعہ ہم سب کو یاد ہے۔ جب تبلیغ دین کی خاطر آپؐ وہاں تشریف لے گئے تو وہاں کے لوگوں کا رویہ بہت سخت تھا۔ آپؐ پر پتھر پھینکے گئے۔ خون مبارک نکل آیا۔ مایوسی تو اُن میں تھی ہی نہیں۔ ایک پتھر پر تشریف فرما ہوئے۔ جبرائیل حاضر ہو کر کہتے ہیں کہ اے رسولؐ خدا اگر حکم ہو تو میں ان دو پہاڑوں کو پاٹوں کی طرح میل کر ان کافروں اور ظالموں کی ان کے درمیان پیس کر ملیامیٹ کر دوں۔ تحمل، برداشت اور بردباری کا انتہائی عظیم اور بے مثال مظاہرہ کرتے ہوئے آپ مسکرائے اور فرمایا کہ اگر ان لوگوں کو ختم ہی کرنا تھا تو اللہ تعالیٰ نے مجھے کیوں بھیجا۔ میں تو انہیں راہ ہدایت پر ڈالنے کے لئے آیا ہوں۔ مجھے ان کی فلاح مقصود ہے نہ کہ تباہی۔ تو دوستو ہمارے پیارے پیغمبرؐ نے ہمارے

لئے، ہمیں بتانے کے لئے کہ راہ حق کے راستے پر چلنے سے، محنت کے راستے پر چلنے سے اگر تکالیف و مصائب درپیش آئیں تو اُن سے صبر و ہمت اور برداشت کے ساتھ کیسے عہدہ برآ ہونا ہے۔ یہی کامیابی کا راستہ ہے۔

اپنے کام کو کبھی ادھورا نہ چھوڑیں۔ روزانہ کا ہدف حاصل کریں۔ خواہ اُس کے لئے آپ کو کتنی محنت کرنا پڑے۔ آج کا کام کل پر مت چھوڑیں۔ کل کبھی نہیں آتا۔ بڑے کہہ گئے ہیں کہ "کل کرے سو آج، آج کرے سو اب"۔

مصمم اور غیر متزلزل ارادے کے ساتھ آگے بڑھیں۔ یہ دنیا اور وہ دنیا دونوں تمہاری ہیں۔ یہ کامیاب لوگوں کی دنیائیں ہیں۔ انسانیت کیلئے بطور عام اور اپنے خاندان کے لئے بطور خاص کئے گئے آپ کے فلاحی کام ہی آخرت میں آپ کے کام آئیں گے۔ جو یہاں سُکھی وہ وہاں سُکھی۔ بچوں کی اچھی تعلیم، اچھی رہائش و خوراک، اچھے ذرائع آمدن سب آپ کی محنت شاق اور تحرک کے مرہونِ منت ہیں۔ وقت کے ایک ایک پل سے حساب لیں۔ اُٹھیں اور وہ سب کچھ حاصل کرنے کے لئے جس کی آپ کو خواہش ہے متحرک ہو جائیں۔ کامیابی آپ کی منتظر ہے۔ یاد رکھیں دنیا کا طاقتور ترین ریلوے انجن اگر کھڑا ہو یعنی غیر متحرک ہو اور اُس کے پہیوں کے نیچے اگر صرف پانچ چھ انچ موٹے لکڑی کے ٹکڑے (معمولی رُکاوٹ) رکھ دئے جائیں تو سٹارٹ کر کے چلانے سے وہ ایک انچ بھی آگے نہیں جا سکے گا۔ لیکن اگر یہی انجن سو میل فی گھنٹہ کی رفتار سے دوڑتا ہوا آ رہا ہو تو لوہے اور کنکریٹ کی بنی ہوئی ۶ فٹ اونچی دیوار کو بھی پاش پاش کرتا ہوا گزر جائے گا۔

اُٹھیں۔ بسم اللہ کریں۔ سستی، کاہلی اور بے عملی کو جھٹک کر دور پھینک دیں۔ اپنے کام پر محنت کی رفتار کو تیز کر دیں۔ دیکھیں آپ کے راستے کی تمام رُکاوٹیں کیسے پاش پاش ہوتی ہیں۔ آگے بڑھیں۔ منزلیں آپ کی منتظر ہیں۔

مٹھی یوں کھول کہ جگنو نہ نکلے ہاتھ سے
پلک یوں جھپک کہ کوئی لمحہ اوجھل نہ ہو
پہلی سیڑھی پہ رکھ قدم آخری پہ نگاہ
منزلوں کی جستجو میں رائیگاں کوئی پل نہ ہو

اُٹھ باندھ کمر کیا ڈرتا ہے۔ پھر دیکھ خدا کیا کرتا ہے۔ منزلیں چوٹی در چوٹی آپ کی راہ تک رہی ہیں۔ ہمت، جرات اور استقلال سے آگے بڑھتے جائیں اور بلندیوں پر چڑھتے جائیں کہ۔۔۔۔ ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں۔

ٹھوکریں کھا کر جو سنبھلتے ہیں
وہی نظامِ جہاں بدلتے ہیں
راستوں کو ہم نے بدلنا ہے
راستے خود کہاں بدلتے ہیں

☆ ☆ ☆

If you can't get through the mountain, go around it.
If you can't go around it, go over it.
If you can't go over it, sit down and ask your self if getting
to the other side is all that important.
If it is, set about digging a tunnel.

Mother Teresa



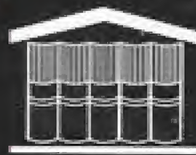
تعارف

محمد اسلم صابر صاحب پاکستان کے ان معدودے چند پروفیشنل لوگوں میں سے ایک ہیں جنہوں نے انشورنس کے شعبہ میں دنیا بھر میں تسلیم کی جانے والی اعلیٰ ترین پیشہ ورانہ تعلیم یعنی (FCII) فیلوشپ آف چارٹرڈ انشورنس انسٹی ٹیوٹ (لندن) حاصل کی ہوئی ہے۔ وہ چارٹرڈ انشورر ہیں اور انہوں نے سوئس انشورنس ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ، زیورچ، سوئٹزرلینڈ سے بھی لائف انشورنس کی اعلیٰ تربیت حاصل کی ہوئی ہے۔

وہ پاکستان میں لائف انشورنس کے شعبے میں مختلف اعلیٰ عہدوں پر فائز رہے ہیں اور اس انڈسٹری کو اپنی گرانقدر خدمات سے سنوارا اور نکھارا ہے۔ مینجمنٹ اور انشورنس کے تکنیکی موضوعات پر کئی شاندار آرٹیکلز بھی لکھے ہیں۔

اسلم صابر صاحب ایک اعلیٰ ادبی ذوق رکھتے ہیں، خوبصورت اشعار لکھتے ہیں اور بہت اچھے Motivational مقرر ہیں۔ انہوں نے اپنی چوالیس سالہ عملی اور کامیابیوں سے مزین زندگی کا نچوڑ اس موثر کتاب میں بڑے بچے تلے الفاظ میں سمو دیا ہے۔ یہ کتاب ایک ایسا مجرب نسخہ ہے جو کامیابی کے متلاشی ہر شخص کو اُس راہ کی بڑی واضح نشاندہی کرتا ہے جو فی الواقع ستاروں سے آگے جہانوں تک جاتا ہے۔

Rs. 150



بُک ہوم

بُک سٹریٹ 46- مزنگ روڈ لاہور' پاکستان فون:042-7231518-7245072

E-mail: bookhome1@hotmail.com - bookhome_1@yahoo.com